ARALIK 2016 DOSYALARI

BEYAZ EŞYA ANA ve YAN SANAYİ ÜRETİCİLERİ - TEDARİKÇİLERİ
KALIP ÜRETİCİLERİ ve TEDARİKÇİLERİ
MÜHENDİSLİK PLASTİKLERİ ve PLASTİK HAMMADDELERİ

BURSA METAL İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI
15. Uluslararası Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Delme Teknolojileri, El Aletleri, Pnömatik ve Hidrolik Fuarı • Depolama, İstifleme Özel Bölümü

KALIP AVRASYA 2016
Bursa 9. Kalıp Teknolojileri ve Yan Sanayiler Fuarı

Beyaz Eşya, Otomotiv, Savunma, Havacılık, Otomasyon, Makina-Metal İmalat Sanayinin ve KOBİ'lerin ihtiyacı olan herşey

SUBCONTURKEY

YAN SANAYİ VE TEDARİKÇİ GAZETESİ

İşletmenizin Geleceği İçin Okuyun, Okutun. Satınalma, Ar-Ge ve Ür-Ge Departmanlarınızla Paylaşın.

Her ay ana ve yan sanayi için yayımdayız | Aralık 2016 | Yıl: 14 | Sayı: 152 | ₺ 17 | www.subconturkey.com

SEKTÖREL TANITIM GRUBU
Uygulamasını İndirdiniz mi?
Available on the App Store | ANDROID APP ON Google play

Ahmet Yılmaz
ExTim GmbH
Sanayi Devrimi mi? S: 14

Hakan Ünlü
Hakan Ünlü Mühendislik Genel Müdür
Everesti Yenmek S: 22

Nilgün Yalım Eren
Çoklu Zeka Kuramı... S: 26

Prof. Dr. Ali Rıza Büyükuslu
Endüstriyel Üretimi Anlamak S: 30

M. Göker Sarp
ERP Komitesi ve Kurumsal Dönüşüm Platformu Koordinatörü
ERP Kullanmak, Sıradanlaştırır mı? S: 34

Dr. Lütfi Apilioğulları
Yönetim Danışmanı
Faaliyet Tabanlı Maliyetlendirme S: 42

Hakan Akgül
Yalın Enstitü YK Üyesi
Günlük İş Yönetimi S: 54

Barbaros Demirci
PAGEV Danışmanı
Plastik Sektöründe 2017 Yılı S: 58

Gürkan Hüryılmaz
TÜSAYDER Yönetim Kurulu Başkanı
Emtia Fiyat İndeksi - Analizi S: 130

Vedat Gökçe
Genel Yayın Koordinatörü

Umut

23 Kasım akşamı elinizdeki dergiyi baskıya hazırlarken, Beşiktaş-Benfica maçı oynanıyordu. İlk yarısı 3-0 Beşiktaş yenilgisiyle biten maçta, ikinci yarı için beraberlik veya galibiyet Kaf dağının arkasında gibi uzaktı. Sayfa 4

BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ 2016'DA HIZ KESMEDİ

BEYSAD Yönetimi ile her sene yaptığımız BEYSAD'ın çalışmaları, beyaz eşya yan sanayisinin ve sektörün genel değerlendirmesini konuştuğumuz toplantıyı, 7 Kasım Pazartesi günü Dernek Merkezi'nde yapılan Yönetim Kurulu Toplantısı'nın devamında gerçekleştirdik. **BEYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Burak Özaydemir, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erdoğan Kalay, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat Öney, Yönetim Kurulu Üyeleri Hamdi Erem, Gökhan Turhan, Tunç Yeloğlu, Hasan Okyar Bayraktar, Sefa Böyet ve BEYSAD Kurumsal İletişim Müdürü Ayşegül Koç**'un katıldığı toplantıda sektörün 2016 yılı değerlendirmesini yaptık. Sayfa 82-88

20 **Bimeks Çelik:** Soğuk Şekillendirmedeki Çözüm Ortağınız 3View

28 **BAKİEL** Sektörü 2015'te 1,3 Milyar Dolarlık İhracat Yaptı

38 **İş Geliştirme Yöneticisi, Penta Teknoloji Selim Ertuğ Tuğran:** Veri Yönetiminin İşletmeler İçin Faydaları

40 **Göktürkler Çelik,** Paslanmaz Çelikte Hem Yassı Hem de Uzun Ürün İle Müşterilerinin Hizmetinde

52 **NORM Cıvata,** Volkswagen Uluslararası Tedarikçi Fuarında (IZB) Misafirlerini Ağırladı

68 Datatech, **Akteknik A.Ş.** İle Kalıp Sektörüne İddialı Girdi

76 **Genç Kalıp,** Ağırlıklı Olarak Plastik Enjeksiyon Şekillendirme Kalıpları Üretiyor

78 **Sarıgözoğlu,** 3 Farklı Şehirde 4 Fabrikası İle Hizmet Veriyor

90 **A.C.T.,** Beyaz Eşya Sektörünün Devi ARÇELİK'le de Çalışmaya Başladı

92 **Beyaz Eşya Sektörü** ÖTV Teşviği İstiyor

94 **Telform'**un 20 Yıllık Başarı Öyküsü

98 **Arçelik A.Ş.,** Dawlance Satın Alma Sürecini Tamamladı

102 BIST'in Tek Demir Çelik Şirketi **Erdemir**

104 **Elcab Kablo,** Müşteri Memnuniyeti Odaklı Çalışma Prensibiyle Sanayinin İhtiyaçlarına Etkin Çözümler Üretiyor

108 **TURKBESD:** Altı Ana Ürünün Son 2 Yıllık **Üretim, İç Satış ve İhracat** Rakamlarını Karşılaştıran Aylık ve Kümüle Rakamları

110 **Gençler Kablo,** Kaliteyi Artırmak İçin Yatırımlarına Devam Ediyor

112 **Henkel,** Türkiye'ye Yatırımlarına Devam Ediyor; Yeni Fabrika Temeli Atıldı

114 **BEYSAD BE4 Beyaz Eşya ve Yan Sanayi 4.0 Zirvesi** Yapıldı

KALIP SEKTÖRÜNÜN BÜYÜKLÜĞÜ 3.5 MİLYAR EURO

ULUSAL KALIP ÜRETİCİLERİ BİRLİĞİ
UKUB

Kalıpçılık sektörü açısından 2016 yılının mevcut durumun muhafaza edildiği bir dönem olduğunu söyleyen **Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği - UKUB Yönetim Kurulu Başkanı Şamil Özoğul,** sektörün toplam büyüklüğünün yaklaşık 3,5 milyar Euro seviyelerinde durumunu muhafaza ettiğini belirtti. Sayfa 70-72

9 771305 148209

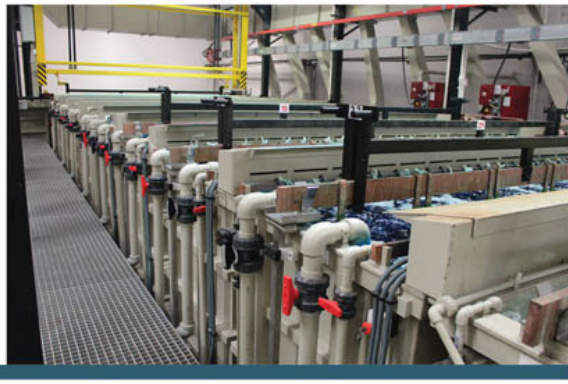
Endüstriyel Sektörün Tercihi

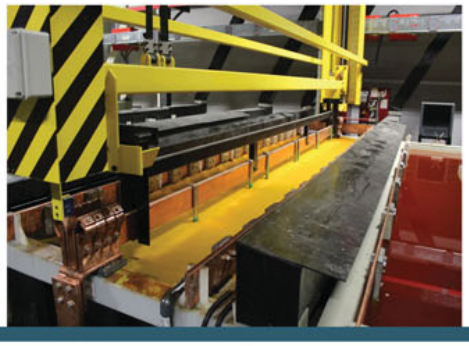
Beyaz eşya ve endüstriyel ürünlerin iç yapısında kullanılan **Kablo Gruplama, Profil Conta Gruplama, Enjeksiyon Baskı Conta, LSR Silikon ve diğer kauçuk ürünleri** ile Başoğlu Kablo sektöründe tercih edilen markadır.

O-Ring

Alev İletmeyen, Damlama Yapmayan, V0 Silikon Ürünler

BAŞOĞLU
Kablo ve Profil Sanayi ve Tic. A.Ş.
www.basoglukablo.com





OTOMATİK

KAPLAMA TESİSLERİ

Otomatik Kaplama Tesisleri
- Mühendislik ve Projelendirme
- Projeye Bağlı Üretim ve Montaj
- Ekipman Tedariki
- Verim optimizasyonuna bağlı kapasite garantisi
- Endüstriyel uzun ömürlü tasarım
- Uzun süreli servis periyodu
- Yedek parça garantisi

İhtiyaç duyulan tesis, tümüyle müşteri gereksinimleri çerçevesinde tasarlanmakta, verim odaklı yaklaşım ile hedeflenen kapasitenin sürdürebilirliği sağlanmaktadır.

www.prometalgalvano.com • 0 212 549 9 549

PROMETAL®
GALVANO CİHAZLARI SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

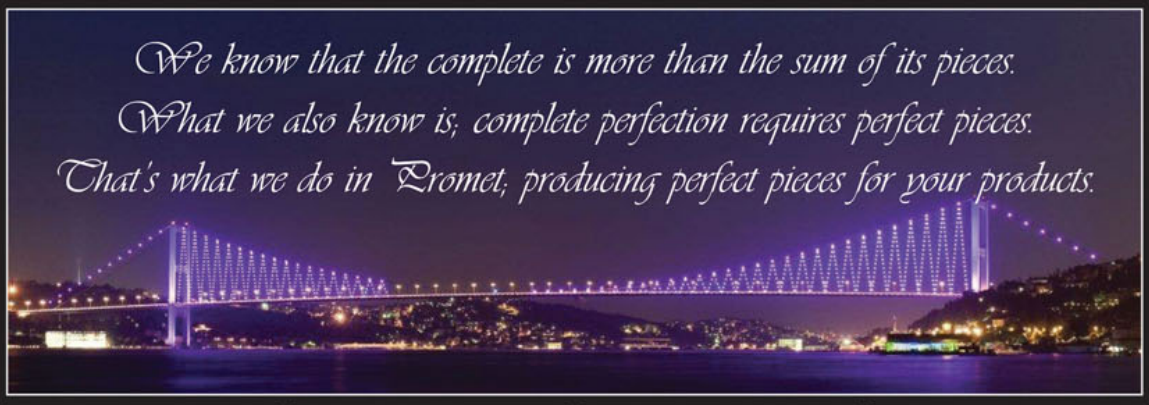
PROMET®

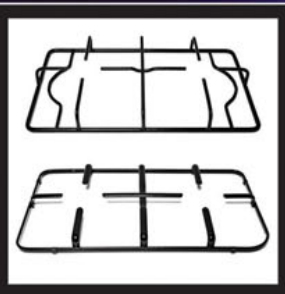
"If you are perfect, seek perfection"

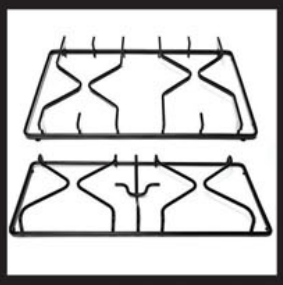
Turkey
Discover
the potential

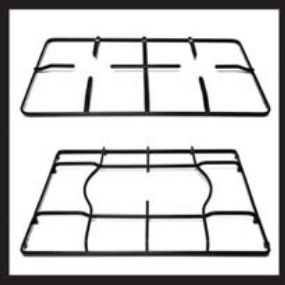
info@prometmetal.com
www.prometmetal.com

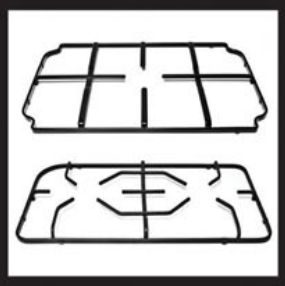
We know that the complete is more than the sum of its pieces.
What we also know is; complete perfection requires perfect pieces.
That's what we do in Promet; producing perfect pieces for your products.









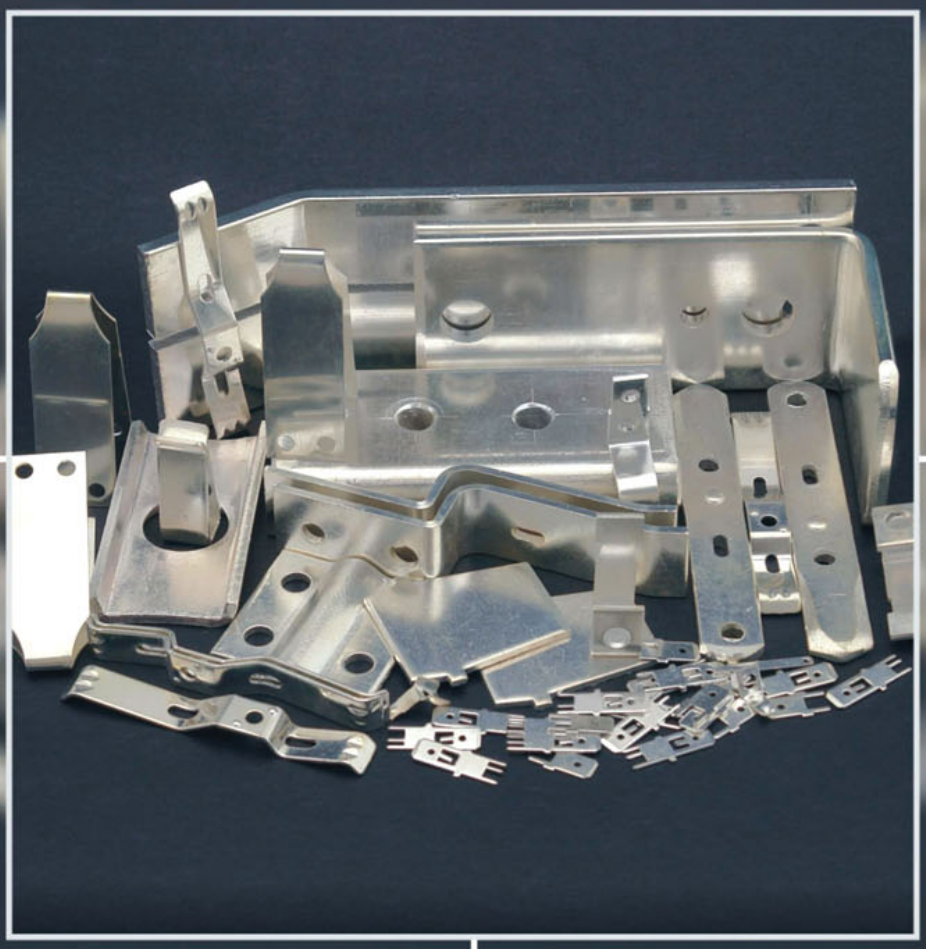


RoHS

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

Center : Topcular Caddesi Muhtar Celil Kulaksiz Sokak No. 2 34055 Eyup Istanbul / TURKEY Phone. : +90 (212) 576 30 29 Fax : +90 (212) 576 59 28
Factory : Yukarı Soku Mah. Cele Sokak No. 72 Bolu - TURKEY Phone : +90 (374) 217 38 67 (4 Hat) Fax : +90 (374) 217 12 58

Gümüş Kaplama



ÜÇLER GALVANO

ÜÇLER GALVANO SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

- İkitelli O.S.B. Mah. Galvanoteknik San. Sit. Galvanoteknik Nikel Sokak No: 46 Başakşehir / İSTANBUL
- **Tel:** 0212 549 31 75 (pbx) **Faks:** 0212 549 09 35
- **e-mail: ucler@uclergalvano.com.tr**
  www.uclergalvano.com.tr

aqa INTERNATIONAL
ISO 9001:2008

Baştarafı kapakta

Umut

23 Kasım akşamı elinizdeki dergiyi baskıya hazırlarken, Beşiktaş-Benfica maçı oynanıyordu. İlk yarısı 3-0 Beşiktaş yenilgisiyle biten maçta, ikinci yarı için beraberlik veya galibiyet Kaf dağının arkasında gibi uzaktı. Ancak ne var ki, 2. yarı Beşiktaş müthiş bir geri dönüş ile maça ortak oldu, hatta galibiyeti elinden kaçırdı, maç berabere bitti. Bu şampiyonlar liginde 2. kez yaşanan olağan üstü bir geri dönüş hikayesiydi. Maçın sonucuna etki eden en büyük etken, seyircinin ilk yarı bittiğinde takımı çağırması desteğini sürdürdüğünü, inandığını umudunu yitirmediğini yürekten ifade etmesiydi.

Neymiş, hiçbir zaman umudumuzu yitirmeyeceğiz.

***

"Bilimsel bir araştırmadan bahsedelim. Bir deney yapılıyor.
Karanlık bir ortamda su dolu bir kavanozun içine bir kurbağa atarlar. Bakarlar kurbağa üç dakika yüzer. Sonra hafif bir ışık verip bir başka kurbağa atarlar.
Tam 36 saat yaşar ikinci kurbağa ve birinci kurbağadan tam 700 kat daha fazla yüzer."

Peki, bu farkı ne sağlıyor? Farkı umut sağlıyor. Umudunuzu kaybederseniz her şeyinizi kaybedersiniz.

İnsanlar aç olarak 10 gün, susuz olarak 4 gün, havasız olarak 4 dakika yaşarlar. Umutsuz olarak sadece 4 saniye yaşarlar. İntihar eden insanlar, intihar etmeden 4 saniye önce umutlarını kaybettikleri için intihar ederler. Karşılaştığınız zorluklar ne kadar büyük, ne kadar güçlü olursa olsun onları yenmenin her zaman bir yolu vardır. O engelleri geçmenin yolu güçlüklerden daha güçlü olabilmektir.

Bulutların arasında pırıl pırıl parlayan bir güneş var. Başarıyı yakalayanlar o güçlükler karşısında daha güçlü olanlardır. Vazgeçenler başarısızlığa mahkûm olanlardır. İnancınızı kaybetmeyin.

Hayatta bir dününüz, bir bugününüz ve bir de yarınınız vardır. Umutsuzluğa kapıldığınızda yarınınızı çoktan belirlemiş olursunuz. Çünkü her şey sizin umutlarınız doğrultusunda gerçekleşir. *(Anonim-Alıntıdır)*

Bugünü iyi yaşıyorsanız, dün umudunuzu yitirmediğiniz içindir.

***

15 Aralık 2004'te 'Evet' pankartlarıyla Türkiye'nin AB ile üyelik müzakerelerinin başlamasına onay veren Avrupa Parlamentosu, yarın (24 Kasım'da) Türkiye ile pazarlıkların askıya alınmasını öngören tasarıyı oylamak için toplanıyor. Kabul edilmesine kesin gözüyle bakılan belgede Türkiye ile müzakerelerin geçici olarak dondurulması talep ediliyor. Türkiye'nin Avrupa Birliği'ye üyelik müzakerelerine başlamasına 15 Aralık 2004'te birçok dilde 'Evet' yazan pankartların açıldığı bir oturumda onay veren Avrupa Parlamentosu, sürecin geçici olarak dondurulması için AB Komisyonu ve üye ülkelere çağrı yaptığı karar tasarısını oylayacak. Avrupa Parlamentosunda oylamaya sunulacak ve tüm grupların destek vermesi nedeniyle kabul edilmesine kesin gözüyle bakılıyor. Avrupa Parlamentosu,, Birlik üyelerinin bu metni görmezden gelemeyecek olmasından hareketle 'geçici dondurma' çağrısının hayata geçirilmesini umuyor. Bu bağlamda, 15-16 Aralık'ta AB liderlerini Brüksel'de bir araya getirecek olan zirveden çıkacak olan karar, Türkiye-AB ilişkilerinin geleceği açısından kritik öneme sahip olacak.

Belki de bizim için yeni bir dönem başlayacak! Üzüm yemek varken bağcıyı dövmek niye?

Neyse biz yine de umudumuzu yitirmeyelim, Avrupa'yla, komşu ülkelerle ve diğer dünya ülkeleriyle daha pozitif ilişkiler kuracağımız gelecek güzel günlerin umuduyla, işlerimize bakalım.

Sağlıkla kalın…

VEDAT GÖKÇE
Genel Yayın Koordinatörü

Available on the App Store
ANDROID APP ON Google play

SUBCONTURKEY
YAN SANAYİ VE TEDARİKÇİ GAZETESİ

Reklam İndeksi

AR-EL KABLO	ÖN KAPAK	İZMİR KALIP	71
ACT OTOMOTİV	91	KALMAKSAN KALIP	103
AJAN CNC	121	KONMAK 2017	126
AKSOY NİKEL	17	KURŞUNEL	31
AKLEASE	9	MİCHELFELDER	15
AKTEKNİK	69	MİKROTEK	13
ALES PRES	7	MİKSAN	89
ALTAN MAKİNA	100	NEWINCASTING	19
ANOT	113	NORM CIVATA	45
ARSLAN ALUPALET	123	NORMA TURKEY	55
AUTOMECHANİKA FUARI	135	ONUR MONTAJ	12
AYTEK ALMAN YAY	47	ÖZEL CİVATA	88
BAŞOĞLU KABLO	ÖN KAPAK İÇİ	POLYMAK	127
BERDAN CIVATA	136	PROMET	2
BİMEKS ÇELİK	21	PROMETAL GALVANO	1
BİRLİK BAĞLANTI	11	PROMOTECH	43
BORU-TEL-RULO FUARI	131	QUANTUM	67
CAM MERKEZİ	99	REDOKS	65
ÇETİN CIVATA	29	RTC	81
DEGA DEMİR	39	SARIGÖZOĞLU	ARKA KAPAK İÇİ
DİRİNLER	25	SEYKOÇ ALÜMİNYUM	75
DORUK OTOMASYON	35	SMC	57
DRESSELHAUS ÇETİN	49	STARCKE VSM	5
ELCAB KABLO	105	SUN BAĞLANTI	41
EMUGE FRANKEN	ARKA KAPAK	ŞAHİNLER MAKİNA	53
ENDEL	107	TANATAR KALIP	37
ERDEMİR	109	TEKNİK VAKUM	97
ERKOÇ KALIP	77	TEKNOFORM	33
ERP COMMİTTEE	125	TELFORM	95
EURASIA RAIL 2017	18	TEZCAN GALVANİZ	27
FASTENER FAİR	134	TİSAN	61
GEMİCİLER BOYA	59-63	TURAŞ GAZ	93
GENÇ KALIP	73	UGC-UĞUR GÜRBÜZ CIVATA	51
GENÇLER KABLO	111	ÜÇLER GALVANO	3
HASÇELİK HALAT	23	VALF SANAYİ	101
IFS	117	VALFSAN	83
ISIF	124	WIN FUARLARI	128-129
İNDEX OTOMAT	10	YAREN BAĞLANTI	8

SUBCONTURKEY
YAN SANAYİ VE TEDARİKÇİ GAZETESİ
Kurucu Başkan Necmi GÖKÇE
Sektörel Tanıtım Grubu Reklamcılık ve Tic. Ltd. Şti. adına
İmtiyaz Sahibi ve Genel Yayın Koordinatörü
Vedat GÖKÇE
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve Yayın Temsilcisi
Aydan ÇEKER

ISSN 1305-1482 Yıl:14 Sayı:152 Aralık 2016

Yayın Danışmanı
Ahmet PELİT

Haber Merkezi
Ersan ÜNGÜDER

Reklam Koordinatörü
Noyan ÜNGÜDER

Reklam Grubu
Zekai KOÇAK

Baskı Tarihi:
1 Aralık 2016

Dağıtım:
MNG Kargo - PTT

İmtiyaz Sahibi, Sorumlu Yazı İşleri Müdürü ve Yönetim Yeri Adresi Aynıdır

Yayın Türü: Yerel Süreli Yayın
SUBCONTURKEY, Türkiye genelinde dağıtılmaktadır.

SUBCONTURKEY, Sektörel Yayıncılar Derneği üyesidir.

Renk Ayrımı ve Baskı:
Vizyon Basımevi
İkitelli OSB Deposite İş Merkezi A6 Blok Kat:3 No:309 Başakşehir - İstanbul

SEKTÖREL
Sicil No: 314902 - İkitelli Vergi Dairesi 759 0016 809

Yayınlayan-Yönetim Yeri:
Sektörel Tanıtım Grubu Reklamcılık ve Tic. Ltd. Şti.
Bahçeşehir 2. Kısım Mahallesi Atatürk Bulvarı 4. Cadde Mavi Kardelen Sitesi A Blok Daire: 2 Bahçeşehir / İSTANBUL
Tel: (0212) 607 28 22 (5 Hat) Faks: (0212) 607 06 95
www.sektorel.com www.subconturkey.com e-mail: subcon@sektorel.com

Yayın Kurulu
Ahmet YILMAZ
Prof.Dr. Ali Rıza BÜYÜKUSLU
Barbaros DEMİRCİ
Hakan ÜNLÜ
Dr. İlhami FINDIKÇI
Dr. Mustafa KURUCA
Müştak ÇAĞLAR
Mak. Müh. Necati TERZİÖZ
Doç. Dr. Uğur ÖZGÖKER

SUBCONTURKEY'de yayınlanan makalelere ve köşe yazarlarına herhangi bir telif ödenmemektedir.

SUBCONTURKEY, Basın ve meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir. SUBCONTURKEY Gazetesi'nde yayınlanan yazılar kaynak gösterilerek kullanılabilir.
SUBCONTURKEY Gazetesi'nde yayınlanan yazıların sorumluluğu yazarlarına, reklamların sorumluluğu reklamverenlere aittir.

DESTEK VEREN KURULUŞLAR
besiad BEYSAD taysad KalDer PLASFED ÜKUD PAGDER PAGEV TALSAD TİSAVDER

STARCKE VSM

ZIMPARA TEKNOLOJİSİNDE LİDER

Profesyonel Zımparalama Çözümleri için Uzman İş Ortağınız

ÖNEMLİ DUYURU..!

"VSM-VITEX" VE "STARCKE" MARKALI ÜRÜNLER, ARTIK ÜRETİCİDEN TÜKETİCİYE DİREK OLARAK ULAŞIYOR.

ÜRETİCİ FİRMA TECRÜBESİ VE GARANTİSİYLE, KENDİ STOĞUMUZDAN SATIŞLARIMIZ BAŞLAMIŞTIR.

ÜRÜN TEMİNİ VE TEKNİK DESTEK İÇİN İRTİBAT KURABİLECEĞİNİZ TEK YETKİLİ KONTAK BİLGİLERİ AŞAĞIDAKİ GİBİDİR.

Your competent partner for professional grinding solutions.

Starcke VSM Vitex Zımpara Teknolojisi San. Ve Dış Tic.Ltd. Şti.
Aydınlı Mah. İstanbul Tuzla Deri Organize Sanayi Bölgesi
Yan Sanayi Sitesi YB5 PARSEL Nubuk Cad. No:8 PK.34953
TUZLA- İSTANBUL

Tel: + 90 (216) 591 07 01 (PBX)
Fax: + 90 (216) 591 06 18
info@starckevsm.com
www.starckevsm.com

Her ay ana ve yan sanayi için yayımdayız

Aralık 2016 Yıl: 14 Sayı: 152

www.subconturkey.com

14. YIL

İÇİNDEKİLER

Beyaz Eşya, Otomotiv, Demiryolu, Savunma, Havacılık, Makina-Metal İmalat Sanayinin ve KOBİ'lerin ihtiyacı olan herşey.

16 Uzaktan CNC Makine Takibi ve Performans Ölçümleme Projesi; **"Kapasitematik"**

24 Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, **Erdemir**'i Ziyaret Etti

32 **Otomotiv Tedarik Sanayisinde** "Trump" Etkisi

36 **Eczacıbaşı-Lincoln Electric Askaynak**'tan Vrtex® Mobile Kaynak Eğitim Simülatörü

36 **EuroBLECH 2016**'da Olumlu Sonuçlar

44 Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, **TAYSAD**'ı Ziyaret Etti

44 **Blesh,** Volkswagen İçin Selfie Çeken Akıllı Anahtarlık Geliştirdi

46 **Pazarlama Danışmanı, Eğitmen, Akademisyen Dr. Zeki Yüksekbilgili:** Satış ve Psikoloji

46 **Prometec,** Promos 3+ Tezgah ve Uygulama İzleme Sistemini Piyasaya Sürüyor

48 **BESİAD**'dan MATİL'e Ziyaret

50 **KalDer** Tarafından Verilen 2016 Türkiye Mükemmellik Ödülleri 25.Kalite Kongresi'nde Sahiplerini Buldu

52 **Eğitimci, Danışman Hakan Ömer Gider:** Fuarlarda Neler Oluyor?

60 **İKMİB VE PAGDER** K Fuarı'na Milli Katılım Düzenledi

62 **Plastik Sektörünün** Hedefi Türkiye'nin Hedefi

64 **Plastik Sektörü** 3. PAGEV Plastik Ambalaj Teknolojileri Kongresi'nde Buluştu

66 **"Okul - Sanayi İşbirliği / İstanbul Modeli"**ne İlk Destek Veren Sivil Toplum Örgütü **PAGDER**'den 600 Bin TL Değerinde Bağış

74 **Kennametal**'in Yeni Nesil Yüzey Frezesi, Zorlu Dökme Demir Uygulamalarında Kolaylıkla Başarılı Oluyor

76 **Metal İşleme Sektörünün** Yenilikçilik ve Yatırım Platformu

AMB Internationale Ausstellung für Metallbearbeitung
13. - 17.09.2016 Messe Stuttgart

80 **RTC** Kalıp Kanal Temizleme Makinesi

96 **SODEX, HVAC-R Endüstrisini,** İZMİR ve ANKARA'da Buluşturmaya Hazırlanıyor

SODEX ANKARA 2017

96 Basınçlı Hava ve Kompresör Özel Bölümü Bu Yıl İlk Kez **Hydraulic&Pneumatic Eurasia**'da

100 **Vestel,** 10 Ödülle Felis 2016'ya Damgasını Vurdu

106 **Yeni Nesil Mutfaklarda Silverline** Tasarım, Teknoloji ve İşlevsellik Entegrasyonu

119 **Arçelik**'e Dokuzuncu Kez Lovemark Ödülü

120 **Rotary**'den Otizme Gülsin Onay'lı Destek

122 **FEV** Day of Powertrain Turkey 2016, 3 Kasım'da İstanbul'da Gerçekleşti

133 **Nissan ve Mitsubishi** Ortaklığı Gerçekleşti

ALES PRES
HEILBRONN

İşinize özel pres hatları...

Tek Krank
Çift Biyel Kollu Hızlı Presler

Çift Biyel Kollu
Tek Parça Gövdeli Presler

Parçalı Gövdeli
H Tipi Presler

Yüksek Tonajlı
H Tipi Presler

Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi 6.Cadde No:8 Nilüfer / Bursa - TÜRKİYE
Tel : +90 (224) 411 20 20 email: info@ales-heilbronn.com

facebook.com/alespres alespres

www.ales-heilbronn.com

YAREN
BAĞLANTI ELEMANLARI
SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Endüstriyel Sanayi, Otomotiv ve Beyaz Eşya
Ana - Yan Sanayi İçin Çözümler
HER ÇEŞİT
ÖZEL RONDELA,
PUL İMALATI
YAPILMAKTADIR.
ÜRETİM
• KANALSIZ MİL SEGMAN İMALATI
• AY SEGMAN İMALATI
• ÇANAK PUL, İMBUS PUL İMALATI
• RONDELA İMALATI
• YAYLI RONDELA İMALATI

Tasarım: www.subconturkey.com
ISO 9001 : 2008
YAREN BAĞLANTI ELEMANLARI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Habipler Mah. Pirinççi Yaylaköyü Yolu Araba Konağı Mevkii No: 57 /B Gaziosmanpaşa - İSTANBUL
Tel: +90 212 595 48 52 Fax: +90 212 595 48 41
yaren.t.torcuk@hotmail.com - www.yarenbaglanti.com

Yatırım
projelerinizde
büyümenin
tamamlayıcı gücü
Yatırım ekipmanları leasing'inde uzman personelimiz ve avantajlı çözümlerimizle size zaman ve para kazandırmak için 1988'den beri yanınızdayız.
Gücümüze, hızımıza, öncü ruhumuza ve tecrübemize güvenin.
(212) 386 96 00 | info@aklease.com
AKLease

The cross point where quality meets metal

Studs, shafts, bearings, straps and other metal parts

compliance RoHS

index

Automation - mold - pressing - coating

ISO 14001:2004 OHSAS 18001:2007 ISO 9001:2008

Hinges serving as feet for refrigerators in white and inox colors

Upper and lower hinges

Hinge support sheet metals

Bekto for ovens and ranges

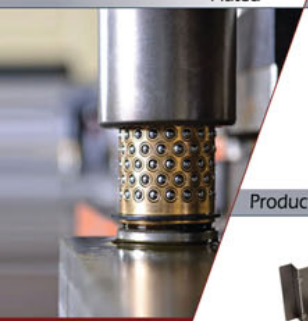
Oven drawer sheet metals

Plated

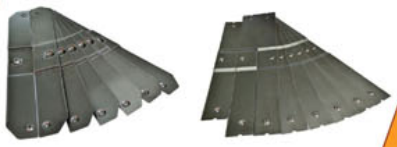
Oven chimney collector and spacer plate

Right and left parts matching with hinges

- Sheet metal cutting, bending, spinning
- Production and pressing of metal part molds
- Production of zinc coating with metal acid
- Production and supply of all the parts relating to automation and lathing



Products preventing ovens from rolling over



Panel protection sheet metals

Shelf turning and spinning parts

REFERENCES

INDESIT Whirlpool VESTEL UĞUR

SARIGÖZOĞLU FIAT Mercedes-Benz Ford FORD OTOSAN

OSB 4.Kısım Ahmet Nazif Zorlu Bulvarı No:6 Manisa / TÜRKİYE Tel: + 90 236 213 07 24 – 25 Fax: +90 236 213 07 26
index@indexmetal.com.tr - www.indexmetal.com.tr

BİRLİK

BİRLİK BAĞLANTI ELEMANLARI SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

Birlik offers you the special solutions of systems of fasteners

ISO 9001
BUREAU VERITAS Certification

BİRLİK BAĞLANTI ELEMANLARI SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

Factory: Fevzipaşa Mah. Mezbaha Sok. No: 44 Değirmenköy / Silivri 34586 - İSTANBUL / TURKEY

Tel: +90 212 735 27 27 - 735 29 00 - 422 63 14 - 15 Fax: +90 212 735 34 44

birlik@birlikbaglanti.com - www.birlikbaglanti.com

graphic design: www.subcontukey.com

Beyaz Eşya Sektörünün
Birleştirici Gücü

Perçin Aletleri

Standart Perçinler

Multigrip Perçinler

Arkası Kapalı Sızdırmaz Perçinler

Özel Perçinler

Somunlu Perçinler

Kapalı Tip Somunlu Perçinler

Özel Somunlu Perçinler

Ağır Hizmet **Huck®** Perçinler

Somunlu Percin Aletleri

Teleskopik Raylar

Kablo, Boru ve Hortum Klipsleri

Panel Klipsleri

Vidalı Klipsler

Geçiş Engelleyici Klipsler

Boru Klipsleri

Menteşe ve Kilitler

Kaynak Saplamalar

Kaynak Saplama Otomasyonu

Kapak Klipsleri

32 ONURLU YIL

www.onurfix.com.tr • satis@onurfix.com.tr

SGS UKAS

ONURFIX®

MERKEZ | Des Sanayi Sitesi 101 Sokak A02 Blok No:48 34776 Dudullu - İstanbul
Tel: 0216 526 03 33
Faks: 0216 526 30 00

ŞUBE | Tershane Caddesi Zincirli Han Sokak No:7 34420 Karaköy - İstanbul
Tel: 0212 252 90 83
Faks: 0212 244 52 81

ŞUBE | Karacaoğlan Mahallesi 6157/1 Sokak No: 17/3 Bornova - İzmir
Tel: 0232 472 29 85/86
Faks: 0232 472 29 87

SUNNEN®
Where precision starts...

1924'ten beri honlama ve yüzey finiş operasyonlarında dünya lideri! Yüksek hassasiyet, geometrik mükemmellik!..

MBB-1660 Manuel Honlama
Çap Aralığı: 1,52 – 165,1 mm
Parça Uzunluğu: 400 mm maks.

ML Serisi Otomatik Stroklu Honlama
Çap Aralığı: 1,52 – 101,6 mm
Parça Uzunluğu: 400 mm maks.

SV-10 Otomatik Dikey Honlama
Çap Aralığı: 19 - 381 mm
Parça Uzunluğu: 450 mm maks.

KGM Serisi CNC Honlama
Çap Aralığı: 3,89 – 32 mm
Parça Uzunluğu: 8 - 150 mm

VSS 2 Tek Stroklu Honlama Sist.
Çap Aralığı: 3,9 - 50 mm
Parça Uzunluğu: 150 mm maks.

SV-2000 CNC Dikey Honlama
Çap Aralığı: 3 - 65 mm
Parça Uzunluğu: 250 mm maks.

SV-2400 CNC Dikey Honlama
Çap Aralığı: 19 - 200 mm
Parça Uzunluğu: 710 mm maks.

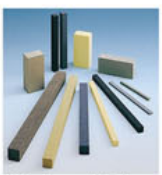
SV-2500 CNC Dikey Honlama
Çap Aralığı: 19 - 300 mm
Parça Uzunluğu: 1420 mm maks.

HTB/HTH/HTC/HTD Serisi Tüp Honlama Sistemleri
Çap Aralığı: 25 - 550 mm standart; 4,1 - 1.200 mm opsiyonel
Parça Uzunluğu: 2.000 mm standart; 20.000 mm opsiyonel max.

- Konusunda komple çözümler üreten tek üretici! Makina aşındırıcılar, honlama yağları, ölçü aletleri, otomasyon paketleri ve servis. Hepsi Sunnen garantisi ile!
- Basit manuel tezgahlardan, anahtar teslim tam entegre, full- otomatik seri üretim çözümlerine uzanan geniş Sunnen kataloğu!
- Çelikten demire; karbürden titanyuma; alüminyumdan bronza; camdan seramiğe tüm maddelerin çapa getirme ve yüzey finiş operasyonları için ideal çözüm!
- Üstün Sunnen teknolojisi ile honlama öncesi rayba ve taşlama operasyonlarına gerek yoktur!
- CNC taşlamalara göre 2-6 kat hızlı paso kaldırır!
- Mükemmel yüzey kalitesi! Sert Çelik Ra 0,03; Alüminyum, Bronz, Pirinç Ra 0,05; Döküm Ra 0,08!
- Sunnen takımları, aşındırıcıları ve yağları diğer üreticilerin makinalarında da kullanılmaktadır.

Honlama Takımları

Seyyar Honlama Başlıkları
(4,7 – 1.524 mm)



Honlama Taşları

Honlama Yağları

Ölçü Aletleri

Tasarım: www.subconturkey.com

Mikrotek Makina Müh. San. ve Tic. Ltd. Şti.
Eğitim Mah. Poyraz Sokak Er-Togay Apt.
No: 3 Daire: 16 Kadıköy / İSTANBUL
Tel : 0216 550 50 18 Faks: 0216 550 50 19
e-mail : info@mikrotekmakina.com.tr
web : www.mikrotekmakina.com.tr

Mikrotek
makina mühendislik

www.extim.de

Ahmet Yılmaz

ExTim GmbH

Sanayi Devrimi mi?

Sanayi gerçekten 4. devrimini mi yaşamakta veya buna geçiş mi yaşanmaktadır? Daha düne kadar yeni dönemi bilgi çağı diye adlandırırken ve bilgi iletişimini sağlayan iletişim teknolojilerinin çağ değiştiren özelliklerine atıfta bulunurken, ne değişti de bizler de 4.sanayi devriminden bahseder olduk? Türkiye'nin dört bir tarafında Endüstri 4.0 başlığı altında konferanslar, seminerler düzenleniyor. Konunun Türkiye'de ele alınışında bir ilginçlikte söz konusu, örneğin bu tür konferansların ana başlığının 'Yeni Sanayi Döneminin İş Modelleri'. Yani zannedersiniz ki, yeni sanayi dönemi şekillenmiş ve bunun iş modelleri de ortaya çıkmış, sorun sadece bunları uygulamaya kalmış. Kimseye haksızlık etmek istemem ama konunun, sürecin tam anlaşılmış olduğunu tahmin etmiyorum.

Teknolojide baş döndürücü hızlı gelişmelerin, robotik, otomasyon, dijitalleşme, akıllı sistemler, akıllı fabrikalar, akıllı ürünler bahsinde endüstriyel gelişmeye katkısı düne göre daha çok. Fakat biz bu gelişmelerin neresindeyiz?

Anlama ve Anlamlandırma

Yukarıda da bahsettiğim üzere, yeni dönemin dinamik özellikleri nedir? Bize, "aa bu çok yeni" dedirttiren olgu/olgular nelerdir? Hangi teknolojik gelişmeler bu süreci tetikledi? Bu teknolojik gelişmeler doğrultusunda endüstriyel tasavvur nasıl bir dönüşüme uğrayacak? Teknoloji egemen bir toplumsal yaşamdan ve bunların toplumsal ilişkilerinden mi bahsediyoruz? Adını, içeriğini nasıl tanımlıyor olursak olalım bu sürecin Türkiye açısından anlamı nedir? Teknoloji üreten veya hadi diyelim ki teknolojik trend sağlayan bir ülke/toplum olmadığımız aşikar, bu yeni teknolojileri içselleştirerek neye ve nasıl çözümler üretiyoruz? Özetle, bu yeni süreci Türkiye açısından nasıl anlamlandırıyoruz?

Endüstri 4.0 veya 4. Sanayi Devrimi konusunda bu dergide ve başka mecralarda bugüne kadar yazdığım bazı yazılara tekrar baktım. İki konu üzerine yoğunlaşmam olmuş. Birincisi, bu yeni tanımın mucidi Almanların konuyu nasıl ele aldığı üzerine olmuş. Zira, bu kavramın mucidi Alman sanayisinin mevcutta tüm başarı performanslarına rağmen gelecek dönem egemenliğini yitirme riski ile karşı karşıya bulunduğunu, riski minimize etmek ve belirleyici hale gelmek için kendi somut şartlarının analizine dayalı bir gelecek vizyonu önerdiklerini yazmışız. Almanya'da vizyoner görüşlerin ve bunun hemen sahaya yansıyan uygulamalarına bakıldığında bu gelişimlerin Almanya için anlamını, değerini hemen görebiliyorsunuz. Bu yönüyle, yani gelişmiş bir sanayi ülkesinin yeni teknolojik gelişmeler ışığında kendini bugüne ve yarına hazırlama konusunda Almanya bir "Benchmark" özelliği taşıyor.

Peki, Türkiye açısından konuya yaklaştığımızda, somut şartların analizine dayalı bir önermeden bahsedebilir miyiz? Küresel gelişmeleri, teknolojileri analiz edip Türkiye'nin acil ihtiyaçları ve gelişme yönü şudur diyebildiğimiz bir konseptimiz var mı? Yoksa yaklaşımımız, "aaa tren kalkıyor ve biz de buna hemencecik binelim" tavrı mı egemen? Hiç sormayacak mıyız, bu tren nereden kalkıyor? Biz hangi kompartımanında olacağız diye? Yoksa, eksiliğimiz a,b, c teknolojileri bunları da alırsak yolumuza devam ederiz mantığı mı hakim hala? Özetle, yeni diye bahsedilen süreci Türkiye açısından anlamlandırmayacak mıyız?

Teknolojide baş döndürücü hızlı gelişmelerin, robotik, otomasyon, dijitalleşme, akıllı sistemler, akıllı fabrikalar, akıllı ürünler bahsinde endüstriyel gelişmeye katkısı düne göre daha çok. Fakat biz bu gelişmelerin neresindeyiz?

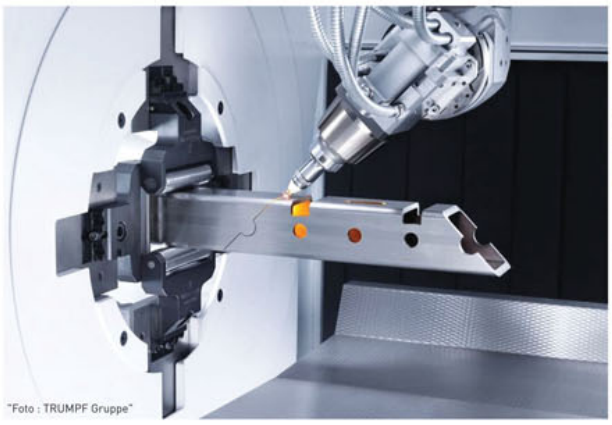
Yukarıda da belirttiğim gibi, Endüstri 4.0 kavramının mucidi olan Almanya bu alanda ne ve nasıl yapılması gerektiği konusunda bir "Benchmark" özelliği taşıyor. Kamu ile özel teşebbüsün, sivil inisiyatif organların, Üniversite ve Araştırma kurumlarının işbirliği ile geliştirdiği ana çerçeve sahada da motivasyonu artırmış görünüyor. Artan bir oranda Alman sanayisinin bel kemiğini oluşturan Küçük ve Orta Ölçek İşletmelerin sürece dahil olduğunu izliyoruz. Bu alan benim de öncelikli önemde takip ettiğim ve içerisinde bulunduğum bir süreç/yapılanma. Küçük ve Orta Ölçek İşletmeler için yeni sanayi devrimi ne anlama geliyor; eksiklikler, görevler nelerdir, işletmelere has yol haritaları nasıl oluşturuluyor, yakından takip ediyorum. Burada izlediklerimin bu gerçeklik düzleminde bir anlamı ve dolayısı ile buralarda üretilmeye çalışılan çözüm önerilerinin bir yarını var.

Türkiye'de bu yeni dönem nasıl anlamlandırılacak ve buradan çıkarsamalı olarak yol haritası nasıl belirlenecek izleyip göreceğiz. Günümüz dünyasında bir işi yapmanın tek ve doğru bir yöntemi yok! Dolayısı ile aklın yolu bir değil, çoktur! Bunu Türkiye örneğinde göstermek, kanıtlamak gerek!

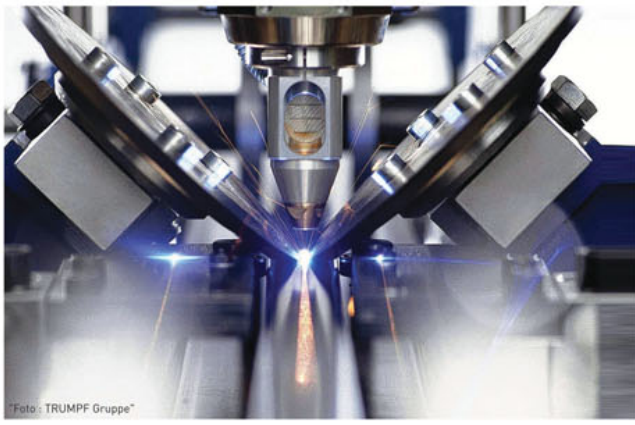
ayilmaz@extim.de

MICHELFELDER

Boru ve Profil Proseslerindeki Güçlü Ortağınız



"Foto : TRUMPF Gruppe"



"Foto : TRUMPF Gruppe"

Michelfelder varsa zor yoktur.

- Özel boru üretimi
- Boru ve profil lazer kesimi
- Montaj ve kaynaklı parça üretimi
- Dökme conta tekniği

"Foto : TRUMPF Gruppe"

"Foto : TRUMPF Gruppe"

MICHELFELDER LAZERTEKNİK

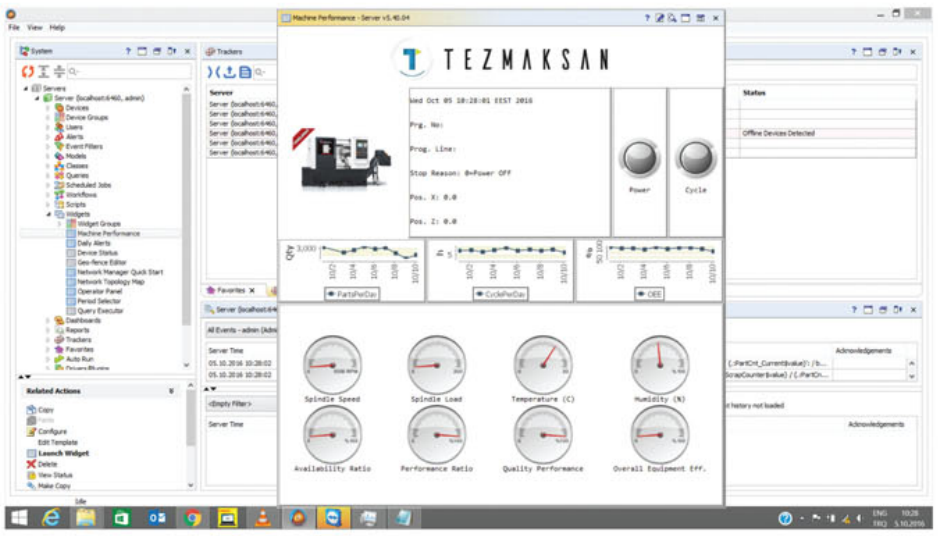
NOSAB Şeftali Cd. No:11 Nilüfer - BURSA / TÜRKİYE

Tel +90 224 411 08 95 - **Fax** +90 224 411 08 96

email: bursa@michelfelder.de - www.michelfelder.com.tr

Uzaktan CNC Makine Takibi ve Performans Ölçümleme Projesi; "Kapasitematik"

Tezmaksan "Kapasitematik" projesiyle, firmaların makine parkurları uzaktan izlenerek; makinaların anlık çalışma verileri ve tarihsel istatistiksel verimlilik analizleri kullanıcı ve işletme sahiplerine sunulmaktadır. Uzaktan izlenen veriler ; örneğin makinanın işlediği parça adeti, hurda adedi, çalışma ve durma süreleri, durma sebepleri gibi kategoriler görülebilmekte ve ayrıca geçmişe yönelik trend analizleri yapılabilmektedir.



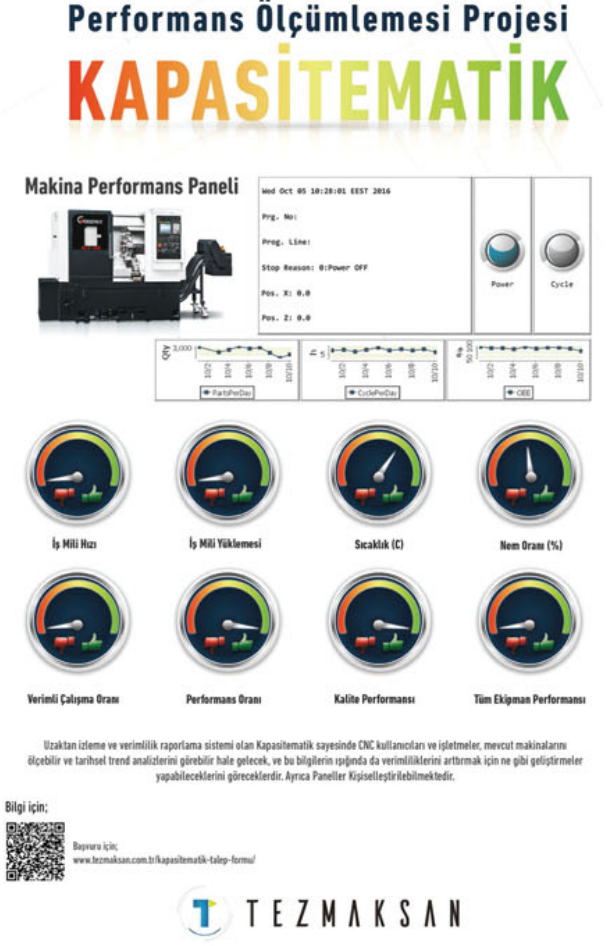
Endüstri 4.0 ve IOT (nesnelerin interneti) konsepti dahilinde düşünülebilecek bu proje ile uzaktan erişim yaparak makinaların anahtar öneme sahip verileri bir merkezde toplanmakta ve bu veriler anlamlandırılarak sunulmaktadır.

Üretim teknolojilerinin tarihine baktığımızda, önceden bir ürünü imal edebilmek en önemli kriter iken günümüzde ise hemen her şeyin imalatını yapmanın daha kolay olduğunu ancak yeni yarışın imalatı verimli yapabilmek olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla, CNC makinelerin imalat prosesinde üstlendiği görevi göz önüne getirdiğimizde, bu noktada da yarışın, o CNC makinanın ne kadar verimli, bir diğer deyişle tam kapasitesine ne kadar yakın çalıştırılabildiği verisinin analizi, işletme verimliliği açısından anahtar öneme sahip olmaktadır. Tezmaksan Makinanın burada üstlendiği vazife ise; işletmelerin her birinin bireysel olarak bu analiz ve raporlama sistemini kurması çok daha maliyetli olacak iken, bunu bir merkezden ve standardize edilmiş yapılar ile müşterilerinin ayağına götürmektedir.

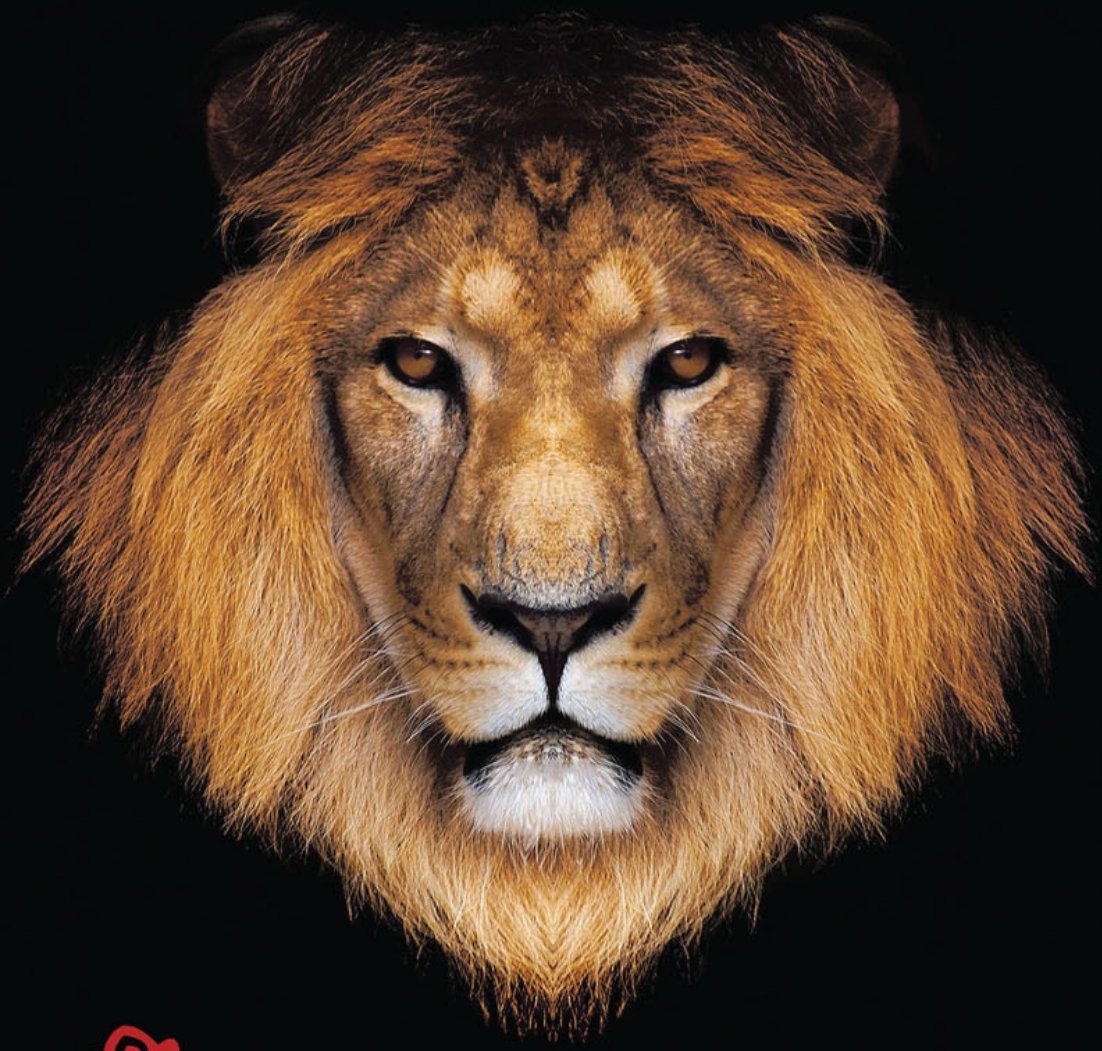
CNC makinalar için böyle bir projenin yapılması ise CNC makinaların karakteristiği itibariyle daha da önem kazanmaktadır. Şöyle ki; CNC makinalar, birbirinden çok farklı imalat kriterlerine sahip parça üretebilmektedir. Örneğin bazen hassasiyet kriteri sürenin önüne geçerken, bazen de hız daha önemli olabilir... Dolayısıyla bir işi yapmanın gerçekten de birden farklı yöntemi, hızı, ayarı olabilir ve çoğu zaman bu CNC operatörünün tercihleri ile şekillenir. Bundan ötürü CNC makinaların verimliliğinin izlenmesi ve raporlanması işletmeler açısından tam kapasite kullanımına yaklaşabilmek adına, tek bir işi yapmak üzere üretilmiş makinalarla kıyaslandığında daha da önemli olacaktır.

Makinelerin günlük çalışma sürelerinin yanı sıra özellikle duruş sürelerinin; arıza, hazırlık, yükleme/boşaltma, mola vb. alt kategorilerde raporlanması ise bu analizin daha hedefe yönelik veriler sunmasını mümkün kılar.

Özetle bu uzaktan izleme ve verimlilik raporlama sistemi olan Kapasitematik sayesinde CNC kullanıcıları ve işletmeler, mevcut makinalarını ölçebilir ve tarihsel trend analizlerini görebilir hale gelecek, ve bu bilgilerin ışığında da verimliliklerini arttırmak için ne gibi geliştirmeler yapabileceklerini göreceklerdir. Elbette bu geliştirmeleri yaptıktan sonra da çalışacak olan Kapasitematik, ne derece doğru iyileştirmelerin yapıldığı ve bu çabaların sonuçlarının neler olduğunu da raporlamaya devam edecektir.

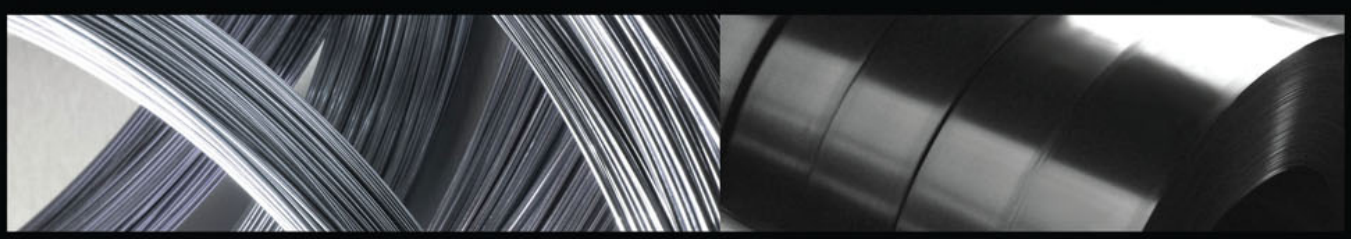


“ ormanın yeni kralı ”



aksoy nikel

“ paslanmaz çelik tel ve bant”



Fenerbahçe Mh. Dalyan Aralığı Sk. 10/11 Kadıköy / İstanbul www.aksoynikel.com T: 0216 646 06 66 F: 0216 646 00 68 info@aksoynikel.com

eurasia rail

Turkey

www.eurasiarail.eu

ufi Approved Event

7. ULUSLARARASI DEMİRYOLU, HAFİF RAYLI SİSTEMLER, ALTYAPI ve LOJİSTİK FUARI

Eş zamanlı konferans ve seminerler...

2 - 4 MART 2017

İstanbul Fuar Merkezi
Hall 9-10-11

Yeşilköy / İstanbul

T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı

TÜRKİYE CUMHURİYETİ EKONOMİ BAKANLIĞI

UIC

TCDD

KOSGEB

Yerinizi Ayırtın!

Organizatör

ITE TURKEY

EUF

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

Metalürjik Malzemelerde Çağdaş Mühendislik

METALİK FİKİRLER 2015
ÜÇÜNCÜLÜK ÖDÜLÜ

- ***Santrifüj Hassas Döküm Yöntemi ile Vakum Ortamında Süperalaşım Co-Cr-Mo Dental Cad-Cam Metal Bloklarının Üretilmesi***

Newincasting
NEV VAKUMLU HASSAS DÖKÜM

Başkent OSB 26.Cad. No:25
Malıköy - Sincan - ANKARA
www.newincasting.com

T : (0 312) 502 08 00
F : (0 312) 502 08 01

Soğuk Şekillendirmedeki Çözüm Ortağınız 3View

2006 yılında kurulan 3View, süreç izleme sistemi olan ''MachineView'' ve ürün yönetim ''ProcessView'' sistemi üzerinde yoğunlaşmıştır.

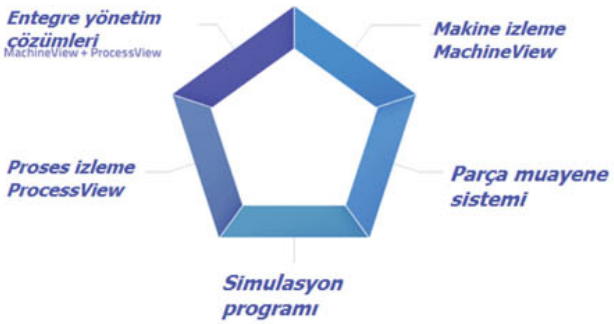
Süreç izleme sistemi ''MachineView'' şekillendirme kuvvetinin hassas farklarını izler ve makineyi anlık kontrol eder.

Ürün yönetim ''ProcessView'' sistemi, ayrıca tüm süreci yönetir ve yönetir. POP, SPC, MES, TRM ve APS gibi imalat için kolaylık ve öneriler sunar.

"MachineView" ve "ProcessView" sistemlerine LAN ile bağlanabiliyor.

Aktarılan üretim verileri, entegre yönetim çözümü ("MachineView + "ProcessView") ile önemli bir sinerji etkisi yaratıyor.

Ayrıca, 3View, Parça Kontrol Sistemi (PIS) ile dövme endüstrisinin her alanını kapsayan tasarım simülasyonu oluşturma (AFDEX) için çeşitli çözümler sunmaktadır.



Makine izleme
MachineView

Üretim sonrası kalite denetimi çok geç olabilir ve kontrol maliyetlerinizi çok yükseltir, peki ama üretim esnasında kontrol için çözüm arayanlar ne yapmalıdır? İşte 3view burada devreye girmektedir. Yüksek maliyet ve verimsizlik nedeniyle üreticilerin verimliliği azaltır ve rekabetçi olamazlar. "MachineView" anormal şekillendirme kuvvetini soğuk dövme esnasında tespit ederek, makine ve kalıpları önceden korur. "MachineView", üretimle birlikte gelişmiş Kalite Yönetimi'de gerçekleştirmektedir. Buda ilave kalite kontrol maliyetini azaltır, üretim sonrası kalite kontrolde tespit edilen uygunsuzlukların geri dönüşü maliyetli olduğundan dolayı, üretim esnasında uygunsuzluğu tespit edip verimlilik sağlar.

Proses izleme
ProcessView

"ProcessView", proses izleme dövme endüstrisine optimize edilmiş üretim yönetim sistemidir. "ProcessView", satış departmanı, üretim departmanı , kalite departmanı ve Lojistik-sevkiyat departmanı arasındaki uyumu kontrol ve entegre eder. Peki bu entegre bilgi altyapısı ne gibi fayda sağlıyor? Genellikle müşterilere verimli üretim ve yönetim kontrolü sağlayarak, maksimum müşteri memnuniyeti hedefliyor.

Entegre Yönetim Çözümleri
MachineView + ProcessView

MachineView (Makine izleme) ve ProcessView (Proses izleme) her iki programın izlenebilirliği sayesinde birbirine bağlanabilir ve entegre edilebilir. Üretim entegre fonksiyon ile birlikte Üretim yönetim sistemi olarak anlık olarak izlenebilir. MachineView (Makine izleme) veya POP terminalinden gelen Veri girişi, ProcessView (Proses izleme) sunucusunda kablolu veya Kablosuz LAN üzerinden veri aktarıp, kayıt eder. Yöneticiler, bu verilere her zaman erişebilir ve üretim durumunu gerçek zamanlı (anlık)olarak kontrol edebilir. Hangi tezgah durmuş, hangi tezgah çalışıyor, hangi tezgahta hangi iş yapılıyor, ne kadar üretilmiş, kalıp ömrü ne kadar, ne kadar ıskarta ürün var, verimlilik nedir, operatör ve makine verimi nedir vb. tüm sorunların çözümü bu ikili sistemin üretim yönetim sistemi başlığında toplanıp izlenebilirliğinin sağlanması ile ilgilidir. Bu verilerim hepsi anlık olarak bilgisayar tablet veya telefonlardan izlenebilir ve uzaktaki yöneticiler için üretim kontrolü ve hakimiyeti rahatlıkla sağlanabilir.

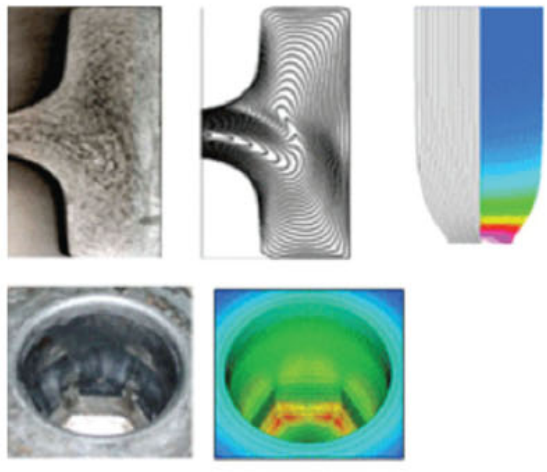
Parça muayene sistemi
Parts Inspection System

PIS otomatik temassız muayene sistemidir. Kumpas, mikrometre, vida mastarı ve projektör PIS (Parça kontrol sistemi)'ne birleştirilir. Geleneksel yöntemlerle karşılaştırıldığında, PIS Parça kontrol sistemi) daha yüksek hassaslığa sahiptir ve inceleme süresinin önemli ölçüde azaltılmasında daha güvenilir ve doğru sonuçlar ile kalitenin artırılmasını sağlar. Ayrıca, elde edilen veriler dijital olarak kaydedilebilir ve rapor olarak çıktılar ve istatistiki veriler elde edilebilir.

Simulasyon programı
AFDEX 2D/3D

1. Hızlı ve kolay kurulum
   - Kalıp dizaynı ve soğuk dövme prensiplerini simülasyon fonksiyonları sayesinde en hızlı şekilde öğrenme
   - Çoklu gösterim, otomatik simülasyon ve akıllı eşleştirme.

2. Çok hassas
3. Dövme prosesi optimizasyonu

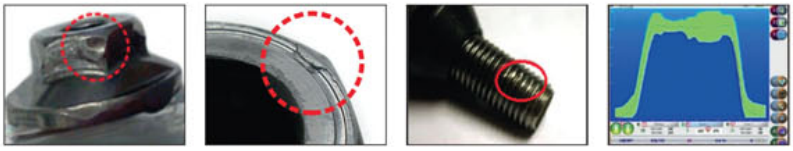


Soğuk Şekillendirmedeki Çözüm Ortağınız

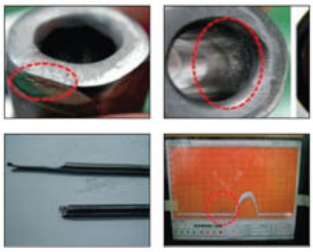
3 view süreç izleme sistemi

Proses görüntüleme sistemleri <MV800iB>

Tüm bağlantı elemanları üretimi sırasında hassas dövme kuvveti görüntüleme



Olası bir kalite sorununda makine otomatik durur,
3view, Kalıp ömrünü uzatır ve hatalı ürününün müşteriye yollanmasını önler.
Önceden kontrol sağlar ve maliyetlerinizi azaltır



Kalıplarınızın ömrü artık daha uzun olacak

Akıllı Fabrika Çözümleri ile birlikte

Kaliteyi Artırır ↑

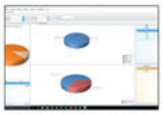
Verimliliği Artırır ↑

Maliyeti Düşürür ↓

Sensörler ile sağlanan haberleşme
ve iletişim ağı sayesinde fabrika ve
ofis arasında anlık veri transferi
Üretim yönetimi sistemi

FABRİKA **OFİS**

Üretim Yönetimi



Makine Kullanımı Analizi

Kalıp Ömrü Analizi

Kalıp Ömrü ve Kullanım Oranı Analizi

Kalite Yönetimi

Ölçüm Kontrolü

Dövme Kuvveti Görüntüleme

Kalite Kontrol ve Hata Analizi

Makine Yönetimi

Makine Bakım Çizelgesi

NİSSERT

BİMEKS ARSAY ÇELİK TEL SAN TİC A.Ş.
ITOSB 10. Cadde No:9 Tepeören 34959 Tuzla/ISTANBUL/TURKEY
Phone : +90 216 593 04 74 **Fax :** +90 216 593 04 86
www.bimeks-arsay.com www. bimekscelik.com

BİMEKS-ARSAY
Çelik Tel San. Tic. A.Ş.

Hakan Ünlü

Hakan Ünlü Mühendislik
Genel Müdür

Everesti Yenmek

Sir Edmund Hillary 29 Mayıs 1953 tarihine değin zirvesini kimsenin göremediği Everest'e tırmanan ilk kişiydi. Bunu o başardı ve bu başarısı nedeniyle Kraliçe Elizabeth tarafından kendisine şövalye unvanı verildi. Hillary'nin bu başarısının altındaki hikayeyi, "High Adventure" (Yüksek Serüven) adlı kitabında açıklar. Sir Hillary, 1952 yılında da Everest'e çıkma girişiminde bulunmuş, fakat bu girişimi başarısızlıkla sonuçlanmıştı. Bu girişiminden birkaç hafta sonra İngiltere'de bir okulun öğrencilerine konuşma yapmak için çağrılmıştı. Konuşmanın konusu, onun zirveye tırmanış girişimiydi. Edmunt Hillary, bu girişiminde başarısız olduğunu kabul ettikten sonra bir süre durdu ve mikrofonu bırakıp, konuşma kürsüsünün yanında duran Everest'in büyük boy fotoğrafı önüne doğru yürüdü.

Sonra da fotoğrafa dönüp, yumruğunu havaya kaldırarak, yüksek sesle koca zirveye meydan okudu:

"Beni bu ilk denememde yendin ama, senle davam bitmedi, ey Everest" diye haykırdı.

"Bekle beni, sana yine geleceğim ve seni bu kez, ayaklarımın altına alacağım" Everest'e bu meydan okumasından sonra Hillary salondaki öğrencilere döndü ve onlara, bir yıl sonra ulaşacağı başarısının gizini o gün açıkladı:

"Beni bu kez yendiği için Everest gözümde şimdi daha da büyüdü ama" dedi. "Benim bunu bildiğim gibi, o da şunu iyi bilmek zorundadır: Onu yenemediğim için, bendeki inanç ve azim de daha büyüdü, daha güçlendi".

Bu konuşmadan bir yıl sonra Everest, Hillary'nin ayakları altındaydı. Everest'e çıkmayı fethetmeyi başarmıştı.

DERT AĞACI

Eski çiftlik evimizi restore etmek için tuttuğum marangoz, işteki ilk gününü zorlukla tamamlamıştı. Arabasının patlayan lastiği onun işe bir saat geç gelmesine neden olmuş, elektrikli testeresi iflas etmiş ve şimdi de eski püskü pikabı çalışmayı reddetmişti. Onu evine götürürken yanımda adeta bir taş gibi oturuyordu. Evine ulaştığımızda beni, ailesiyle tanışmam için davet etti.

Eve doğru yürürken küçük bir ağacın önünde kısa bir süre durdu, dalların uçlarına her iki eliyle dokundu.

Kapı açıldığında; adam şaşırtıcı bir şekilde değişti. Mutsuz yüzü tebessümle kaplandı, iki küçük çocuğunu kucakladı ve eşine kocaman bir öpücük verdi.

Daha sonra beni arabaya yolcu etmeye geldiğinde; ağacın yanından geçerken merakım daha da arttı ve ona eve giderken gördüğüm olayı sordum.

"O, benim dert ağacım," dedi. "Elimde olmadan işimde bazı sorunlar çıkıyor, ama şundan eminim ki o sorunlar, evime, eşime ve çocuklarıma ait değil. Bunun için bu sorunları her akşam eve girerken o ağaca asıyorum. Sabahları tekrar onları oradan alıyorum. Ama ilginç olan ne biliyor musunuz? **Ertesi sabah onları almaya gittiğimde, astığım kadar çok olmadıklarını görüyorum…"**

DÜNYAYI DÜZELTMEK

Adam, bir haftanın yorgunluğundan sonra, pazar sabahı kalktığında keyifle eline gazetesini aldı ve bütün gün miskinlik yapıp evde oturacağını hayal ediyordu. Tam bunları düşünürken oğlu koşarak geldi ve parka ne zaman gideceklerini sordu. Baba, oğluna söz vermişti; bu hafta sonu parka götürecekti onu ama hiç dışarıya çıkmak istemediğinden bir bahane uydurması gerekiyordu. Sonra gazetenin promosyon olarak dağıttığı dünya haritası gözüne ilişti. Önce dünya haritasını küçük parçalara ayırdı ve oğluna uzattı:

"Eğer bu haritayı düzeltebilirsen seni parka götüreceğim" dedi. Sonra düşündü:

"Oh be, kurtuldum! En iyi coğrafya profesörünü bile getirsen bu haritayı akşama kadar düzeltemez"

Aradan on dakika geçtikten sonra oğlu babasının yanına koşarak geldi:

"Babacığım, haritayı düzelttim. Artık parka gidebiliriz" dedi.

Adam önce inanamadı ve görmek istedi. Gördüğünde de hayretler içindeydi ve oğluna bunu nasıl yaptığını sordu.

Çocuk şu ibretlik açıklamayı yaptı: "Bana verdiğin haritanın arkasında bir insan resmi vardı. **İnsanı düzelttiğim zaman dünya kendiliğinden düzelmişti"**

Ne zor günler geçiriyoruz. Karşımızda duran problemlerin Everest zirvesi ile yarışır olduğu bir dönemden geçiyoruz. Varsın olsun. Biz inancımızı yitirmeyelim. Her şey kafamızın içinde başlıyor ve bitiyor. Hayat güllük gülistanlık ne zaman oldu ki. Olmaz da. Olsaydı zaten her günü aynı geçen kayıp günlerle dolu bir yaşamımız olurdu.

Problemler Everest kadar büyüdüğünde onu yenmek daha güzel. Ama düdüklü tencerenin fazla buharını dışarı salması gibi, bizim de daralan içimizi ferahlatacak rahatlamalara ihtiyacımız var. Kendimize ailemize ve sevdiklerimize vakit ayırmalıyız.

Önce yenildim, yetemedim demeli ki; sonra yeneceğim, değişeceğim, başaracağım göreceksin diyebilmeli…

Her şey inanmakla başlar.

hakanunlu@hakanunlu.com.tr

HASÇELİK®
HALAT

0,40 mm' den **12 mm** 'ye kadar Galvanizli ve Siyah YAYLIK TELLERDE
1989 yılından bugüne…

27 yıllık tecrübemizle, dünyanın heryerindeyiz...

HAS ÇELİK ve HALAT SAN. TİC. A.Ş.
Hacılar Yolu 8. Km No : 11 Hacılar - KAYSERİ / TURKEY
Tel: 0090 352 442 16 40 Fax: 0090 352 442 16 44
hascelik@hascelik.com.tr

www.hascelik.com.tr

DNV K-Q TSE-ISO-EN 9000 TSE İSG-OHSAS TS 18001 CE

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, Erdemir'i Ziyaret Etti

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, gerçekleştirdiği Zonguldak programı kapsamında Erdemir Grubu'nun ana şirketi Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları'nı ziyaret etti. Programına Türkiye çelik sektöründe bir ilk olma özelliğini taşıyan "Erdemir Ar-Ge Merkezi"nde başlayan Bakan Faruk Özlü ve beraberindeki heyeti, Erdemir Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ali Pandır, Erdemir Genel Müdürü Sedat Orhan ve Erdemir üst yöneticileri karşıladı.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, Türkiye'nin en büyük çelik üreticisi Erdemir Grubu'nu ziyaret etti. Zonguldak'taki programı kapsamında Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları'na gelen Bakan Özlü ve beraberindeki heyet, fabrika gezilerine ülkemiz çelik sektöründe bir ilk olma özelliği taşıyan "Erdemir Ar-Ge Merkezi"nden başladı. Bakan Özlü, ülkemiz ekonomisi için oldukça önemli olan Ar-Ge merkezini yakından inceledi ve yapılan çalışmalar hakkında bilgi aldı. Bakan Faruk Özlü burada yaptığı konuşmada günümüz rekabet dünyasında ileri teknolojilerin, katma değeri yüksek ürünlerin ve bu ürünlerin üretimine yönelik yatırımların önemine dikkat çekti.

Bakan Faruk Özlü'nün, Erdemir'in otomotiv çeliği konusundaki faaliyetlerine ilişkin sorusunu yanıtlayan Erdemir Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ali Pandır da, otomotiv sektörünün en önemli müşterileri arasında yer aldığını belirterek, grubun mevcut üretimiyle iç piyasanın yaklaşık %40'ına cevap verebildiğini aktardı. Pandır, çalışmaları devam eden yeni "Galvanizleme Hattı" ve geliştirmekte olduğumuz yeni çelik kaliteleri ile bu oranın %70 seviyesinin üzerine çıkabileceğini söyledi. Çeliğin diğer hammaddelere göre daha çevreci ve daha az maliyetli bir materyal olduğunun altını çizen Ali Pandır, sektör daha hafif ve mukavemeti yüksek ürünler geliştirmeyi sürdürdükçe çeliğin otomotivde her zaman ana malzeme olacağını da vurguladı.

Erdemir Ar-Ge Merkezi'ndeki görüşmelerinin ardından Faruk Özlü, ziyaretine Erdemir'in üretim tesislerinden devam etti. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü'nün Erdemir programı, Erdemir Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ali Pandır ve Erdemir Genel Müdürü Sedat Orhan tarafından ziyareti anısına isminin yazılı bulunduğu gümüş bir baretin kendisine takdim edilmesiyle son buldu.

ErdemirGrubu

Erdemir Grubu Hakkında:
Erdemir Grubu'nun ana şirketi Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş. Türkiye'nin ilk ve en büyük entegre yassı çelik üreticisidir. Grubun şirketleri; yassı ve uzun çelik üreten İsdemir, Sivas ve Malatya'da maden sahaları bulunan Erdemir Maden, Romanya'da silisli çelik üreten Erdemir Romanya, Grup şirketlerine mühendislik yönetimi hizmeti veren Erdemir Mühendislik ile sektörün ebatlanmış yassı çelik ihtiyacını karşılayan Erdemir Çelik Servis Merkezi'dir. Ayrıca Singapur'da "Erdemir Asia Pacific Pte. Ltd" adıyla Asya-Pasifik Bölgesi'ndeki faaliyetlerini yürüten bir ofisi daha bulunmaktadır. 2006 yılında OYAK bünyesine katılan Erdemir Grubu, toplam varlıkları açısından Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarından biridir.

since 1952

dirinler

Uzmanlığımız; tecrübemizin birikimidir... 1952'den beri...

HELM

Dirinler, Helm *Ürünlerinin tek yetkili satıcısı ve distribütörüdür*

2016 Yılı fırsatlarımız devam etmektedir...

Özel fiyatlarımız ve ödeme koşullarımız için bizimle irtibata geçiniz

BURSA METAL İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI
01-04 Aralık 2016

Salon: 2
Stand: 205/A

www.dirinler.com.tr

Nilgün Yalım Eren

yalimeren@yahoo.com.tr

Çoklu Zeka Kuramı...

Howard Gardner Kimdir?
Howard Gardner (d.1943), halen Harvard Üniversitesi`nde çalışmalarına devam eden Amerikalı psikologtur. Çoklu Zeka Kuramı`nı savunan en önemli bilim adamıdır.

Howard Gardner bir öğrenme psikoloğu olup, ölçülebilen tek bir zeka olduğuna dair geleneksel kuramı şiddetle eleştirmiştir. İlk kez 1983 yılında, her bireyin birbirinden farklı pekçok zekasının olduğu ve bunların her birinin kendilerine özgü bir biçimde geliştiği ve çalıştığı tezini ortaya atmıştır. Bu tezi büyük yankı uyandırmış ve eğitim, sanat, psikoloji ve tıp alanlarındaki görüş ve düşünüşleri yakından etkilemiştir.

Çoklu Zeka Kuramı nedir?

Gardner'a göre bir insan herhangi bir ürünü meydana getirebiliyor, herhangi bir soruna etkili çözümler üretebiliyorsa o insan zekidir ve bildiğimiz anlamlardaki zekanın farklı olarak ele alınması gerekir.

Artık biliyoruz ki her insanın farklı yetenekleri ve ait olduğu bir zeka alanı veya alanları bulunuyor. Buna göre Gardner bir zeka tanımı da yapıyor ve diyor ki;
"Zeka, hayat süresince karşılaşılan farklı durumlarda ve olaylarda sorunların üstesinden gelerek problemleri çözme, yeni ürünler / çözümler yaratabilme ve içinde bulunduğumuz topluma faydalı şeyler yapabilme kapasitesidir."

Öncelikle çoklu zekanın ilkelerini bilmekte fayda vardır:

Çoklu Zekada İlkeler:

• İnsan zekası tanımlanabilir, geliştirilebilir ve ölçülebilir.
• Gerçek hayatta hiçbir zeka alanı tek başına var olmaz. Çeşitli zeka alanları birbirleri ile sürekli olarak etkileşim içindedirler. ***"Örneğin, bir yemeği pişirecek bir kişinin önce tarifi okuması ve anlaması (sözel-dil zeka alanı), yemek tarifini oluşturan elementleri tasniflemesi ve yemeğe karışım oranlarını hesaplayabilmesi (mantıksal-matematiksel zeka alanı) ve yemeğin kendi damak zevkine uygunluğu (kişisel zeka alanı) yanında, ailedeki bütün fertlerin memnuniyetini de sağlayabilmesi (kişilerarası zeka alanı) gerekir."***
• Her insan, çeşitli zeka alanlarından her birini yeterli düzeyde geliştirebilme yeteneğine sahiptir.
• Şu anda bilinen zeka türlerinden farklı zekaların da olması mümkündür. Kişisel özellikler, çevre, kültür gibi etkenler zekanın gelişimi üzerinde etkilidir.
• Zeka denilen durum her insanda farklı süreçlerde oluşur.
• Her birey kendine özgü özelliklere sahiptir ve zeka da kişiye özgü bir durumdur.

Çoklu Zeka Türleri Nelerdir?

Çoklu zeka önce 7 zeka tanımı olarak belirlenmiş ancak 1995 yılında bir zeka türü daha eklenerek 8 farklı zeka olarak tanımlanmıştır.Gardner son yıllarda da 9. Zeka olarak ifade ettiği "Varoluşçu Zeka" üzerinde çalışmaktadır.

1- Mantıksal - Matematiksel Zeka

Bu zeka türüne sahip kişi :
- Gruplayarak, sınıflayarak ve soyutlayarak öğrenir.
- Sayılar, ilişkiler, şekiller, tablolar ve grafiklerle çalışmayı sever.
- Muhakeme becerisi üst düzeydedir. Sorgulayıcıdır.
- Eleştirel düşünce mevcuttur. Neden-Sonuç ilişkisini arar. Deterministtir.
- Araştırma inceleme, problem çözme, proje tabanlı öğrenmeyi tercih eder.

2- Sözel - Dilsel Zeka

- Kelimelerle, seslerle düşünür, okuduklarını kolay anlar, kolay hatırlar.
- İşin aslını / ana fikrini iyi kavrar ve ifade eder.
- İyi bir iletişim kurar, insanları ikna etme ve etkileme becerisi vardır.
- Kitap okumaktan keyif alır.
- Sözlü ve yazılı dili etkili kullanma ve ikna etme becerisi vardır.

3- Görsel Zeka

- Öğrendiklerini görsel malzemeye dönüştürerek beyninde canlandırabilir.
- Eşyaların farklı açılardan perspektifini algılar, ayrıntıları yakalayabilir.
- Hayal kurma kapasiteleri yüksektir.
- Özellikle harita ve tabloları çok rahat anlayabilir. Yön duygusu gelişmiştir.
- Tasarım, çizim ve görüntülerden hoşlanır, not almaya dikkat eder.

4- Kişisel - İçsel Zeka

- İçsel zeka, bireyin kendisini tanıma, farkında olma, konusundaki yeteneğidir.
- Özgürlükçüdür, bireysel çalışmayı ve düşünmeyi sever.
- Kişisel hedefler belirleme ve bu hedeflere ulaşabilme konusunda sağlam adımlar atar, gelişimine önem verir.
- Çevrelerindeki olaylara ve kişisel olarak yaşadığı her duruma çok önem verir ve anlamlandırmaya çalışır.
- Kendisi hakkında eleştirel düşünebilir, özgüven ve özsaygıları yüksektir.

5- Sosyal Zeka

- Çevrelerindeki insanların duygularına karşı oldukça duyarlı davranır.
- Gözlemcidir. Arkadaşlığa önem verir, empatide başarılıdır.
- Bulunduğu ortama kolay uyum sağlayabilir.
- Hoşgörülü ve paylaşımcıdır. Grup çalışmalarından hoşlanır.
- İletişim becerileri kuvvetlidir, yakın ve samimi ilişkiler kurar.

6- Müziksel - Ritmik Zeka (musical/rhytmic)

- Başta insan sesi olmak üzere, çevreden algıladığı seslere karşı duyarlıdır.
- Müzikle, sesle ilgili her şey ilgisini çeker.
- Notasını bilmeden müziği anlar, ritim tutabilir.
- Şarkı, şiir hafızası çok gelişmiştir.
- Ritim ve melodilerle öğrenir.

7- Doğa Zekası

- Doğaya, doğadaki canlılara çok meraklıdır ve saygılıdır.
- Doğadaki tüm canlıları tanıma, araştırma ve canlıların yaratılışları üzerinde düşünme becerisine sahiptir.
- Doğaya dönük yolculukları sever,araştırma çalışmalarına katılmak ister.
- Doğanın insan yaşantısı üzerindeki etkilerini merak eder, inceler. Özellikle belgesel izlemekten hoşlanır.
- Çevrecidir. Sorumluluk sahibidir.

8- Bedensel - Kinestetik Zeka

- Aklını ve vücudunu fiziksel performansı ile birleştirir.
- Eşyalara dokunarak inceler, tanımaya çalışır.
- Fiziksel yetenek gerektiren dans, spor ve rol yapma gibi çalışmalarda fark edilir biçimde başarı gösterir.
- Çok hareketlidir, sözel anlatılanlardan daha çok yapılanları hatırlar.
- Çevresine karşı sorumlu ve duyarlıdır.
- Beden dilini (jest ve mimiklerini) etkin bir şekilde kullanır.

SONUÇ:

Zeka çok çeşitli ve dinamik bir yapıya sahiptir, öğrenilebilir ve öğretilebilir. Bu kapasitemizi geliştirmek için rutin yaşantıdan kaçınmalı, boş durmamalı, daima çalışmalı ve gayret etmeliyiz.

Toronto York Üniversitesi araştırmacısı Ellen Bialystok, "İki dil bilen beyinlerdeki bağlantıların daha sağlam olması, Alzheimer gibi bir hastalıkla daha kolay başa çıkabilmesini mümkün kılıyor, çünkü bu beyinlerin zihinsel faaliyetleri daha canlı." Açıklaması ile zekamıza yapacağımız yatırımın önemini bize hatırlatıyor.

Kaynaklar:
http://www.turkcebilgi.com/howard_gardner - https://howardgardner.com/papers/ 20.11.2016 http://www.edebiyatfakultesi.com/coklu_zeka.htm - http://www.serapduygulu.com.tr - Saban ,A. (2001) Çoklu Zeka Teorisi ve Eğitimi. Ankara : Nobel Yayınları- GARDNER, Howard.Multiple Intelligences:The Theory in Practice, Basic Books, 1993.

Galvaniz'den iyisi Galvalume® teknolojisi

Galvaniz'in markası tezcan'dan Türkiye'de bir ilk!
Paslanmaz performansıyla yassı çelikte yeni bir ürün

tezcan
GALVANİZ

www.tezcan.com

GALVALUME®, BIEC International Inc. ya da bağlı şirketlerine ait olan tescilli bir markadır.

BAKİEL Sektörü 2015'te 1,3 Milyar Dolarlık İhracat Yaptı

Bağlantı elemanları, kilitler, el aletleri ve mobilya aksesuarları üreticilerini kapsayan İDDMİB – İstanbul Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliğine bağlı BAKİEL komitesi 2015 yılındaki 1,3 milyar dolarlık ihracat ile son 5 yıl içerisinde yüzde 13'lük artış gerçekleştirdi.

Dünya çapındaki siyasi ve ekonomik sıkıntılara rağmen ihracatlarını arttırdıklarına vurgu yapan İstanbul Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği Bakiel Komitesi Başkanı Çetin Tecdelioğlu "2015'te 1.3 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleştirdik. Bu ihracatın yüzde 45,5'ini 592 milyon dolara olarak AB ülkelerine gerçekleştiriyoruz. Son 5 yıllık döneme bakıldığında sektörümüzün ihracatı yüzde 13 arttı. BAKİEL alt sektörler bazında incelendiğinde 2015 yılı tüm sektör ihracatının yüzde 44'ünün 581 milyon dolar ile bağlantı elemanları sektörü, yüzde 42'sinin 555 milyon dolar ile bina donanımları ve mobilya aksesuarları sektörü, yüzde 13'ünün ise 171 milyon doları el aletleri sektörü tarafından gerçekleştirildi" dedi.

Ciddi Pazar Yakaladık

BAKİEL sektörünün başlıca faaliyet alanlarına da değinen Tecdelioğlu şöyle devam etti: "Otomotiv ve inşaat sektörü bizim en etkin faaliyet alanlarımızı oluşturmakta cıvata olmazsa anahtarı kullanılacak bir ürün olmaz. Sektördeki tüm ürünler birbirini tamamlayıcı, BAKİEL adı altında kümelenmemizin amacı da bu. Türk markalarının yer aldığı ülkelerle iş yapmak da bize ayrıca avantaj sağlıyor. Çok ciddi anlamda bir pazar payı yakalamış durumdayız. Fuarlarımız da uluslararası bir standarda oturmuş durumda.

En Fazla İhracat Almanya'ya

İhracatımızda ilk 10 pazarımız sırasıyla, Almanya, Rusya, İran, ABD, Romanya, Fransa, Irak, İspanya, Türkmenistan ve İngiltere. 2015 yılı toplam ihracatımızın yüzde 55'ini ilk 10 ülkeden yapıyoruz. ABD, 2013 yılından itibaren ihracat pazarlarımızda yer almaya başladı ve 2016 itibari ile 3. sıraya yerleşti. Almanya istikrarını koruyor. 2016 yılında yeni ihraç pazarımız ise Bulgaristan oldu. Avrupa'nın Çin'e uyguladığı anti damping bizim bu pazarda güçlenmemizi sağladı fakat 2016 yılı itibari ile anti dampingin kalkmış olması sektörümüzün bu pazarda artık daha çok çalışmasını gerektiriyor. Özellikle kalite ve yakın lojistik vurgusunu iyi yapmamız büyük önem arz ediyor. Türkiye'de ki firmalar Çinliler ile fiyat konusunda rekabet edemediği için sanayicinin gelişimini engelliyor. BAKİEL'e baktığınız zaman sadece gözetim ile korunuyoruz. Ama hala istediğimiz seviyede değil. Kilit sektöründe ithal ürün yok gibi sektörün ihtiyacını yerli üretim karşılıyor."

2017 BAKİEL'in Tanıtım Yılı Olacak

Kasım ayında Antalya'da gerçekleştirilen çalıştay ile Avrupa pazarında ki büyüme hızını artırmanın yollarını tartıştıklarını belirten Tecdelioğlu şunları söyledi; "Türk BAKİEL sektörünün Avrupa'da kaliteli ürün algısı var. 2016 yılında Çin'e uygulanan anti dampingin kalkışıyla bizim bu kalite algısını ve yakın lojistik imkanını iyi anlatmamız ve tanıtım faaliyetlerine yönelmemiz gerekiyor. Bu çalıştayımıza katılan 55 firmamız ile Avrupa'da yaşanan bu gelişmelerden sonra nasıl daha çok büyüyebiliriz diye tartıştık. Avrupa'da yeni kurulan ticaret merkezlerinde yer alma fikrimiz var. Düsseldorf'ta sanayi vakıflarına devrolmuş firmalar var bizler bu firmalara talep götüreceğiz. Bunları nasıl alabiliriz bakacağız. Sanayi Bakanlığı'nın himayesinde bu alımları gerçekleştirebilirsek çok hızlı yol alırız. Bu şirketler üzerinden ilerlemek bizim hızımızı artıracaktır. BAKİEL sektörü için 2017 yılını tanıtım yılı olarak belirledik ve bu seneki önceliklerimizin içerisine tanıtımı koyduk. Avrupa'da sektörümüzün tanıtımı için bir kampanya gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. 2023 hedefini yakalamanın yolu kendimizi iyi anlatmaktan ve tanıtmaktan geçiyor" dedi.

(Not:BAKİEL Antalya Çalıştayı 2016 geniş haberler ve resimlerle birlikte Ocak 2017 sayısında yer alacaktır)

Çetin Civata

40. yıl

En büyük nesneleri bir arada tutan şey

küçük bir civatadır

ÇETİN CİVATA SANAYİ ve TİCARET A.Ş.
Muratbey Köyyolu Taşocakları Mevkii Pafta: 1
Parsel: 1914 Çatalca 34870 İSTANBUL
Tel: +90 212 778 11 00
Fax: +90 212 778 11 09
e-mail: cetin@cetin.com.tr • www.cetin.com.tr

TECDE group

Çetin Civata bir Tecde Group İştirakidir.

Prof. Dr.
Ali Rıza Büyükuslu

Yeni Bilim Işığında Ar-Ge, İnovasyon ve Teknoloji Tabanlı Endüstriyel Üretimi Anlamak

Son yıllarda tüm dünyada hükümetlerin, iş dünyasının, üniversitelerin, girişimcilerin ve çalışanların en çok odaklandığı konu inovasyon ve teknoloji konularında mesafe almak, nasıl yapıldığını öğrenmek ve bunun için uygun altyapı oluşturmaktır. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna ve şimdide bilim çağına geçişte bilime, Ar-Ge ve teknolojiye dayalı ürün geliştirme süreçlerinde eski paradigmadan yeni paradigmaya bir geçişin olduğu gözlemlenmektedir. Ancak, inovasyon, üniversite, bilim, teknoloji ve transferi konularında maalesef Türkiye de kafaların çok karışık olduğunu gözlemledim. Bu itibarla, çok fazla tarzım olmasa da bu sefer tanıtıcı(describtive) bir yazıyı kaleme almaya karar verdim.

• **Eski bilim paradigması:** sanayi çağı ve sonrası (Newton'cu bilim yaklaşımı)
- Atomlar gibi parçalanmaya, bölünmeye ve uzmanlaşmaya önem veren anlayış

• **Yeni bilim paradigması:**
- Bilim çağında bilinenin, var olanın, belirgin olanın, doğrusallığın ve geçmiş alışkanlıkların terk edilerek bütüne vurgu yapan çok merkezli, çok kaotik ve belirsizlik üzerinden daha fazla risk alabilen daha katılımcı, özgür, çok disiplinli, ortak üreten, ortak araştıran, çok kültürlülüğe, milli ve manevi değerlere saygı duyan holistik bilim anlayışına geçiş.

Uygarlığın Yeni Dinamikleri
• Yeni üniversite kodu: Yüksek öğretimin küreselleşmesi ve akademik kapitalizme geçiş.
• Bilimin teknolojiye, teknolojinin ürüne dönüştüğü üniversiteler.
• Klasik diploma üretimi ve klasik insan gücü yetiştirme perspektifinden girişimci ve yeni milyonerler! yaratma anlayışına geçiş.
• Ulusal iş gücü piyasalarının ötesinde uluslar arası iş gücü piyasalarında istihdam edilebilir çok fonksiyonel öğrenci yetiştirme vizyonunu oluşturma (dünya vatandaşı yetiştirme).
• Üniversite-sanayi iş birliğinin, üretim ilişkilerinin ve yeni gelişen sektörler ile "creative" ekonominin desteklendiği proje bazlı üniversite modelinin hayata geçirilmesi (labor market: ABD %30, AB %35, İskandinavya %40, Asya %20-25 based on creative economy)

Kapitalismin yeni üretim ve gelişim modeli: İnovasyon tabanlı kalkınmadır. Bu bağlamda odaklanmamız gereken inovasyonun kavramını ve çeşitleri nelerdir?

İnovasyon
• Geliştirilmiş ve/veya iyileştirilmiş yöntemlerin uygulanması ya da portföyündeki yeni ürün/hizmet sayısındaki artışlarla satışlarının ve pazar payının artırılması,
• Yeni ürünlerin/hizmetlerin pazara sürümünün sağlanması,
• Kaynakların (işgücü, zaman, finans) yerinde ve etkin kullanımı yoluyla maliyetlerin düşürülmesi,
• Yeni bir pazarlama veya organizasyonel yöntemin uygulamaya geçirilmesidir.

Ar-Ge
• Bilim ve teknolojinin gelişmesini sağlayacak yeni bilgiler kullanılarak mevcut ürün, hizmet, yöntem ve süreçleri geliştirmek,
• Yeni ürün, hizmet, yöntem ve süreçleri oluşturmak amacı ile yapılan düzenli ve sistematik çalışmalardır.

İnovasyon nasıl yapılır?
• Ar-Ge: Bilginin dikeylemesine geliştirilmesi. Burada dar bir alanda o güne kadar hiç üretilmemiş yeni bilgilerin üretilmesi hedeflenir.
- Örneğin bugün otomotiv, teknoloji, ilaç, bilişim firmaları yılda 7-8 milyar doları Ar-Ge'ye yatırıyor.

• Yatay bilgi şeklinde yapılan inovasyon: Bir sektörün başka bir sektörden esinlenip yeni model yaratması.
- Buna bilgi kaldıraçlama veya eşleştirme denir.

Teknoloji Transferi nedir?
• Yaşadığımız çevreyi denetlemeye ve değiştirmeye yarayan "bilgi"
• Üretim ilişkileri açısından ve daha dar anlamda teknoloji "üretim için gerekli" bilgi veya "üretken bilgi"
• İnsanlığın ilerlemesinin anahtarı teknoloji transferidir
• Teknoloji, bilgi, birikim, know-how, tasarım, üretim yöntemleri ve sistemlerinin; faydaya ve ekonomik değere dönüşümünü temin etmek için veya daha da gelişmesini ve yeni ürünler, uygulamalar, malzemeler ve prosesler yaratılmasını sağlamak amacıyla bilimsel ve araştırma kurumları, endüstri, kamu vb. ilgili taraflar arasında paylaşılması
• Her üretilen veya geliştirilen "yeni" teknolojinin elbette bir maliyeti vardır. Uçak, bilişim, iletişim, metalürji, biyo-kimya gibi dinamik sektörlerde yeni teknolojik buluşlar yapmak, geliştirmek ve kitlelerin tüketimine sunmak için çok büyük yatırımlar gerekir.
• UNCTAD bilgi (teknoloji) transferi maliyetlerini iki kategoriye ayırır:
- Doğrudan maliyetler;
- Dolaylı maliyetler.

Doğrudan maliyetler
• Patent, lisans, uzmanlık ve ticari-marka kullanımı ile ilgili ödemeler;
• Yatırım öncesi, yatırım aşaması ve sonrası için gerekli teknik bilgi ve uzmanlık için yapılan ödemeler.

Dolaylı maliyetler
• Ara-malların ve araç-gerecin ithalatında "overpricing" olarak bilinen aşırı-fiyatlandırma; ("örtülü" maliyetler veya "fiyat yükseltme"); çünkü bazı ürünlerin piyasa fiyatı yoktur;
• Uzmanlık bedeli olan ödemeler (teknoloji transferi ödemeleri dışındakiler) hisse senedi karşılığı ödemeler teknoloji transferi ödemelerinin bir parçası olarak kabul edilir;
• Tamamı yabancı mülkiyetinde olan şubeler veya ortaklıklarda teknoloji transferi ödemesi olarak somut anlaşma maddelerinin olmadığı durumlarda yurt-dışına giden kâr ödemeleri;
• Sermaye-mallarının ve diğer teknik donanımın ithalinden kaynaklanan ve teknoloji fiyatı ihraç eden taraf tarafından belirlenen ödemeler

Teknoloji transferi paydaşları ve Teknoloji Transfer Yolları
• **Ürün geliştiriciler :**
- İnovatif teknoloji, ürün, proses, deneyim, bilgi birikimi (know-how) sahipleri

• **Alıcılar:**
- İnovatif teknoloji, ürün, proses, deneyim, bilgi birikimini satın alan organizasyon veya şirketler

• Ar-Ge Merkezleri, Araştırma organizasyonları
• Üniversite
• Endüstri
• KOBİ
• Bireysel

Üniversitelerden sanayiye doğru teknoloji transferine aracılık eden yapılanmaların temel aşamaları:
• Buluşun/yenilikçi ürünün tespiti ve değerlendirmesi (Diagnostics & Evaluation)
• Buluşun/ürünün koruma altına alınması (Protection)
• Buluş sahibi ile ticarileşme planı yapılması (Commercialization Strategy)
• Ticarileşme: Spin off firma, lisanslama, tümüyle devir (Commercialization)
• Gelir Paylaşımı: Üniversite, buluş sahibi, aracı kurumlar (Revenue Sharing)

Teknoparklar
• Üniversite-Sanayi işbirliğinin yeni merkezleri
• Bilimin Teknolojiye, teknolojinin ürüne dönüştüğü yerler
• Girişimcilerin teşvik merkezleri
• Yeni istihdam alanları
• Ekonominin teknoloji tabanlı büyümesine katkı sağlayan ortamlar. Uluslararası Teknoloji İşbirlikleri-Ortaklıkları
• Teknoloji İşbirliği Anlaşmaları
• Joint Venture
• Lisans Anlaşmaları
• Üretim Anlaşmaları

SONUÇ: İnovasyon Kapitalizmine Geçiş ve Yeni Sermaye Birikim Modelinin Parametreleri
• Bireyselizm (personalisation/indivualism)
• İnovasyon (innovation)
• İşbirlikleri (collaboration)
• Hız (speed)

Son söz, İki ayrı hızla büyüyen dünya ekonomisinde inovasyon eksenli gelişme ve kalkınma modeli üzerine yoğunlaşan ülkeler gelecek 50 yıl içinde dünyanın lider ülkeleri arasında yer alacaklardır.

arbuyukuslu@yahoo.com.tr

KUKAMET

HIZLI BAĞLANTI ELEMANLARI / TOGGLE CLAMPS

www.kukamet.com.tr

üretimin hızlı ve güçlü kahramanları...

fast and strong heroes of production...

Otomotiv Tedarik Sanayisinde "Trump" Etkisi

Taşıt Araçları ve Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Başkanı Alper Kanca, "Dünyada ekonomik anlamdaki oyunun kartları yeniden dağıtılıyor, hatta oyunun kuralları değişiyor. ABD başkanlık seçimlerinin sonucu da kartların yeniden dağıtılacağının sinyallerini veriyor. Yeni düzende bizlerin daha fazla söz sahibi olması ise, küresel ayak izimizin artmasından geçiyor" dedi.

TAYSAD Başkanı Alper Kanca ve Başkan Yardımcısı Albert Saydam, Avangarde Hotel'de gerçekleştirilen basın toplantısında basın mensuplarıyla bir araya geldi. Toplantının ana gündeminde ABD seçimleri ve Brexit vardı.

Başkan Alper Kanca, "Dünyada ekonomik anlamdaki oyunun kartları yeniden dağıtılıyor, hatta oyunun kuralları değişiyor. ABD başkanlık seçimlerinin sonucu da, kartların yeniden dağıtılacağının sinyallerini veriyor. Tabii ki başkanlık seçimi sonuçları konusunda, Amerika ve diğer ülkeler için bir takım senaryolar mevcut. Makul senaryoda, çok büyük değişikliğin olmayacağı ve 2021'e kadar rakamlarda ufak tefek oynamalar dışında durumun stabil kalacağı öngörülüyor. Kötümser senaryoya baktığımızda ise; artışların olması gerekenin altında kalacağı bekleniyor. Bizim, TAYSAD yönetimi olarak ortak fikrimiz, dünyadaki toplam araç üretiminde artış olacağı yönünde. Çünkü ihtiyaç var ve bu da üretime yansıyacak. Bu noktada esas mesele şu ki; otomotiv üretimi hangi iş modeliyle ve hangi ülkelerde yapılacak? Yeni düzende bizlerin daha fazla söz sahibi olması küresel ayak izimizin artmasından geçiyor" dedi.

Brexit ile ilgili açıklamalarda bulunan Başkan Kanca, "İngiltere, Türkiye'nin ikinci büyük otomotiv pazarı. Bu pencereden bakınca, İngiltere'nin AB'den ayrılma süreci Türkiye için önemli. İngilizler AB'den ayrılırsa ve ekonomik anlamda bir küçülme yaşarsa, bizim açımızdan risk oluşturacak. Bizim gibi gündelik yaşayan ülkelerde bu durum kulak ardı edilir fakat durumun bizim açımızdan aleni bir tehdit oluşturmaya başladığı anda, her şey için geç olabilir. Bir an evvel önlemimizi almamız gerekiyor" diye konuştu.

Ana Sanayi firmaları yatırım yaptığı ülkelere Türk tedarikçi götürmek istiyor!

Kanca, "OEM firmaları, daha önce ürün satın almak için ülkemize gelirken, artık hem ürün hem de tedarikçi almak için geliyor. OEM firmaları, Türkiye'nin sadece Türk topraklarında üretim yapmasını yetersiz buluyor; dünyaya yayılmamız ve küresel anlamda aktif olmamız gerektiği konusunda çağrıda bulunuyor. Bu durum, Türk tedarikçisi açısından gurur verici. Görünen o ki; sadece Türkiye'de değil, yurtdışında da büyümemiz gerekiyor. Bu noktada stratejilerimizi gözden geçirerek, yeniden kurgulamamız şart" dedi.

"Uluslararası arenada manevra kabiliyetimizi güçlendirmeliyiz"

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü ile yakın zamanda bir araya geldiklerini söyleyen Başkan Alper Kanca, "Otomotiv tedarik sanayisi olarak yaşadığımız sorunlar, uluslararası arenada rekabet gücümüzü azaltıyor. Bu konularda rekabet üstünlüğü elde edebilmek için çalışma grupları aracılığıyla faaliyetlerde bulunuyoruz. Geçtiğimiz günlerde hem Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü hem de Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi ile araya geldik. Kendilerine önce problemlerimizi, ardından da çözüm önerimizi sunduk. Sanayi Bakanımız, daha detaylı konuşmak için bizi Ankara'ya davet etti. Ayrıca bize bir ödev verdi: "Toplam ciroyu artırmak için ne istiyorsunuz? Ne yapmalıyız? Bunları açık açık yazın, gelin, tartışalım" dedi. Biz de bununla alakalı çalışmayı 1 ay içerisinde tamamlayıp kendisine sunacağız" diye konuştu.

Ekonomi Bakanlığı ile de temas halinde olduklarını belirten Kanca, "Lojistik maliyetlerimiz yüksek. Birçok ülkedeki müşterilerimiz bizden, kendi ülkelerinde sunulacak imkanlar-avantajlar ile yaşanabilecek her türlü lojistik sorunun önüne geçmemizi bekliyor. Bu amaçla bir çalışma başlattık ve Ekonomi Bakanımıza da taleplerimizi ilettik. Otomotiv tedarik sanayi için önemli bir adım olacağına inandığımız ve yurtdışında küçük merkezler oluşturmayı amaçlayan projenin uygulanması sayesinde, küresel arenada elimiz güçlenecek." diye konuştu.

Dünya hafif ve akıllı araçları konuşuyor!

Elektrikli araç üretiminden çok daha ileri bir teknolojiye geçmemiz gerektiğine vurgu yapan Kanca, "Dünya ciddi bir değişim içerisinde. Biz de bu değişime ayak uydurmak zorundayız. Birçok kişi, kısa zamanda elektrikli araçların piyasayı kaplayacağını zannediyor. Bu doğru değil. En az 5-10 yıl boyunca, mevcut içten yanmalı motorlu araçların hafifletilmesi, üreticilerin öncelikli meselesi olmaya devam edecek. Artık hafif ve akıllı araçların konuşulduğu bir dönemdeyiz. Avrupa'da bazı meslek dernekleri araçları nasıl hafifletebileceklerine odaklanmış durumda. Mesela Alman Dövmeciler Birliği bir aracı parçalayarak, içindeki tüm parçaları inceliyor ve bunları nasıl hafifletebileceği üzerinde çalışıyor. Biz de Türkiye'de ilk kez gerçekleştirilen Uluslararası Mühendislik Konferansı'nda (IAEC) araç hafifletme konusuna odaklandık. Enerjimizi, bu gibi yenilikçi faaliyetlere kaydırmalı ve bu yönde aksiyon alma çabası içinde olmalıyız" diyerek sözlerini noktaladı.

TEKNOFORM

Bağlantı Elemanları San. ve Tic.A.Ş.

Adnan Kahveci Mahallesi İnönü Caddesi No:87 Posta Kodu : 34528
Beylikdüzü - İstanbul - TÜRKİYE
Tel : +90 212 482 6 482
Fax : +90 212 483 0 713
www.teknoform.com

TÜV NORD ISO/TS 16949

TÜV NORD ISO 9001

M. Göker Sarp

ERP Komitesi ve Kurumsal Dönüşüm Platformu Koordinatörü

ERP Kullanmak, Çalışanları Sıradanlaştırır mı?

Yurtdışı kaynaklı bir araştırmaya göre; çalışanların sadece yaklaşık %20'si görevlerini layıkıyla yerine getiriyor, diğerleri ise koltuklarını koruma çabası içinde günlük işlerini sürdürüyorlar. Çoğu zaman günlük işler arasında bu tür çalışanları teşhis etmek çok da kolay olmaz. Ancak bu kişilerin varlığı, ekibi her zaman yavaşlatacaktır.

Ekip, güçlü bir kelimedir.
Kurumların verimli çalışması, birbirini destekleyecek güçlü bir ekip kurmaktan geçer. Ekip ruhu oluşturabilirseniz çalışanların verimi de artar. İşletme içerisinde uyumu yakalayamazsanız, çalışanlarınızın da verimini arttıramazsınız. Bu durumda ekibiniz tam olarak yeniliklere ve iletişime açık olmalı.

Ekip ruhunu yakaladıktan sonra çalışanlara sağlanan olanaklar ile verim daha da yükselecektir. Çalışanların motive ve üretken olacağı ortamları oluşturmak gerekiyor. Üretken işgücü sayesinde kurumlar daha iyi performans gösteriyor.

"Ekonomiler yavaşladığında çalışanların da koltuk kaygısı artıyor ancak eğer sürekli üretkenliğe motive edilirlerse işler er geç yoluna giriyor."

Mali dalgalanmalardan sonra veya rekabetin artığı, karlılığın düştüğü noktalarda, birçok kurum da maliyetlerini düşürme peşine düşüyor: Birçoğu süreçlerini yeniden gözden geçiriyor, yeni pazarlar araştırıyor veya orta yönetim katmanlarını ortadan kaldırma yoluna gidiyor vs, bu arada gittikçe daha fazla dijitalleşiliyor ve bazı firmalarda ERP kullanmayı seçiyor.

ERP, firmaların tüm süreçlerini kapsayacak şekilde düşünülen entegre bir yönetim sistemidir; firmada tamamına yakın geniş bir kitleye hitap eder, firmadaki işleyen süreçleri standartlaştıran veya üzerinde tanımlı süreçleri firmada oturtmaya çalışan bir sistemdir ve kollektif olarak kullanılır.

ERP'ye geçmek üzere yola çıkan kurumlarda kullanma nedenlerine de bağlı olmak üzere, çalışanlar kendilerini baskı altında hissetmeye başlarlar. Kendi imkanları, yetenekleri, zekaları veya yöntemleri ile hallettikleri bir çok işi veya yürüttükleri süreçleri artık yeni oluşmakta olan sisteme (ERP'ye) kazandırmak için ortaya koymak ve hatta savunmak durumunda kalırlar.

Sistemin kullanımı yaklaştıkça da eleman tasarrufunun planlanıyor olacağını veya daha etkin kontrol edilebilecek olmalarını düşünmeleri ile beraber bireylerden ziyade sistemin üstün tutulduğuna giderek artan şekilde şahit olmaları, sistem karşısında değersizleştikleri düşüncesine kapılmalarına neden olur.

Bu durumda bireylerin kendi değerlerini ve motivasyonlarını iyi takip etmek gerekiyor. Özellikle şirketin genç işgücünün motivasyon kaynaklarını anlamak çok önemlidir. Onlar için ERP projeler gibi yeni projeler üzerinde çalışmak harika bir başlangıç olabilir, çeşitli beceriler kazanmak için onlara fırsat vermiş oluyor olabilirsiniz.

ERP ile yeni bir iş yapma modeli oluşturmak ERP'nin hayata geçişi için çalışanları yükseltme veya ikramiye vermek için yeterli bütçeniz yok ise onlara ERP ile bağlantılı olarak zaman hediye edebilirsiniz örneğin.

ERP ile birlikte gelen bir fırsat olarak çalışanlarınıza evden veya uzak yerlerden, esnek çalışma saatleri ile çalışmasını sağlayan bir ortam yaratırsanız büyük bir motivasyon kaynağı olabilir ve daha fazla bağlılık doğurabilirsiniz.

Bunun için ERP'niz veya kurumsal yönetim araçlarınız internet üzerinde kullanılabilir olmalıdır tabii ki.

ERP ile birlikte karşılarına çıkan değersizleşme duygusuna karşın esneklik ve özgürlük sunarak onları hem iş yerinde hem de özel hayatlarında önemsediğinizi hissettirebilirsiniz. Bu ilk bakışta bir şirketin çıkarlarına zarar verecek gibi görünüyor olsa da, orta ve uzun vadede sadakat doğuracaktır.

Çalışanlarınıza gündemdeki teknolojileri içeren ERP ile yeni bir iş yapma modeli sunuyor olmanız yani yönetim araçlarınızı güncellemeniz, verimliliğiniz açısından daha iyi olacaktır.

ERP Proje Ekibi ise
ERP kullanmaya karar verdiğinizde oluşturacağınız proje ekibi kurumun geleceğini kurguluyor olduğu için kendilerini zaten oldukça motive hissedeceklerdir. Anahtar kullanıcılar, hem ERP seçiminde karar verme düzeyinde katılımcıdırlar hem de ERP implementasyonu sırasında etkileri ve görevleri çok fazladır. Kuruma sağlayacakları fayda kadar kendilerini de geliştirme imkanı bulurlar. Ancak bu her çalışan bu grupta bulunma şansı olmayacak çünkü dar bir gruptur.

~~Dijital Çağ'ın~~ İşletmesi = Geleceğin Fabrikası

- Akıllı Üretim Sistemleri
- Smart Manufacturing
- Endüstri 4.0

Gerçek değerlere dayanan ve onlarla beslenen, sürekli ve güçlü iyileşmeler yapma becerisine sahiptir.

Yaşar, üretir, bacası tüter bir dinamik işletmedir.

Sürekli ve güçlü büyür, gelişir, genişler.

Tüm kayıplar önce açık biçimde "görünür" hale dönüşmüş sonra da ortadan kaldırılmıştır.

Maliyetler düşük, üretim hızlı ve esnektir. Rekabet avantajı yüksektir.

İşletmenin tüm kaynakları en verimli biçimde yönetilmekte, hedeflerden sapmalar olursa, oluşma anında bilgilenilip önlem alınmaktadır.

İşletmede söndürülecek yangın çıkmaz. Üretim yönetimine ek olarak; bakım yönetimi, kalite yönetimi, enerji yönetimi ile proaktif, heyecanlı ve hevesli çalışılır.

İşçiler, teknisyenler, ustabaşları; üretimin gidişatı, planlar, yapılacaklar konusunda otomatik olarak ve sürekli bilgilendirilmektedir. İşlerine önce onlar sahip çıkarlar.

ProMANAGE Üretim Yönetim Sistemi

www.promanage.net
www.dorukotomasyon.com

DORUK OTOMASYON
Başarımız verimliliğinizdir...

Eczacıbaşı-Lincoln Electric Askaynak'tan Vrtex® Mobile Kaynak Eğitim Simülatörü

Türkiye'nin lider kaynak uzmanı Eczacıbaşı-Lincoln Electric Askaynak, portföyünü Vrtex® Mobile Kaynak Eğitim Simülatörü ile genişletti. Her ortamda maliyetsiz ve teknolojik kaynak eğitimi imkanı sunan ürün, kolay taşınabilir yapısı ve kullanım seçenekleriyle kaynak eğitiminde ekonomik çözüm sunuyor. Geleneksel kaynak eğitimini desteklemek ve geliştirmek amacıyla tasarlanan Vrtex Mobile, eğitim, yetenek değerlendirme, işe alım ve detaylı inceleme için en ideal seçenek olarak öne çıkıyor. Eczacıbaşı-Lincoln Electric Askaynak'ın çok sayıdaki yenilikçi ürünü hakkında bilgialmak için www.askaynak.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Eczacıbaşı-Lincoln Electric Askaynak, portföyünü Vrtex® Mobile Kaynak Eğitim Simülatörü ile genişletti. Öğrencilerin ve operatörlerin temel kaynak becerilerini gelişmiş bir seviyeye çıkarmak üzere, kendi yeteneklerini değerlendirebildiği interaktif bir öğrenme ortamı sunan simülatör, ideal bir kaynak deneyimi kazandırıyor.

Kompakt ve kullanıcı dostu tasarımı sayesinde kolayca taşınabilen Vrtex Mobile, sanal gerçeklik kaynak maskesi ile kullanıcılara gerçekçi kaynak banyosu görüntüsü ve ark sesleri eşliğinde, kaynak becerilerini güvenli bir ortamda test etme imkanı sunuyor. Vrtex Mobile ayrıca, öğrencilere ve operatörlere edindikleri kas refleksi ve tecrübeyi gerçek kaynak uygulaması alanında kullanabilmelerini sağlıyor.

Kaynak Sırasında Görsel İpuçları

Öğrencilerin doğru kaynak tekniklerini daha iyi anlamalarını sağlamak amacıyla kaynak sırasında ilerleme hızı, konum, çalışma açıları ve serbest tel mesafesi gibi görsel ipuçlarının bulunduğu gerçek zamanlı geri bildirimler sunan Vrtex Mobile, hatayı anında işaret ederek kullanıcılara anbean eğitim veriyor. Kaynak sırasında yapılan hataların sonuçları, değerlendirme ekranında kullanıcıya sunuluyor.

2,4 x 2,4 x 2,4 metre kurulum alanına ihtiyaç duyan Vrtex Mobile'ın üzerinde 17 inç LCD dokunmatik ekranlı monitör, sanal kaynak maskesi, gazaltı kaynak torcu, elektrot pensesi, 3 adet kaynak malzemesi (kupon) ve ayrıca 2 adet eğitmen kitabı, 3 adet proje çalışma kitabı da yer alıyor. Ürün, Türkçe ve İngilizce başta olmak üzere 12 dil desteği ile birlikte geliyor.

EuroBLECH 2016'da Olumlu Sonuçlar

Dijitalleşme trendi, sac metal işleme sektöründe ekonomik beklentileri yükseltiyor.

EuroBLECH 2016 24. Uluslararası Sac Levha İşleme Teknolojisi Fuarı, başarıyla geçen beş günün ardından sona erdi. Sac metal işleme alanındaki son teknik gelişmeleri öğrenmek ve yeni üretim donanımına yatırım yapmak üzere 100 ülkeden toplam 60.636 ziyaretçi Hannover'e geldi. Bu yılki fuara 41 ülkeden toplam 1503 şirket katıldı.

Fuarı organize eden Mack Brooks Exhibitions kuruluşunun İşletme Müdürü Nicola Hamann, "Üretimde dijitalleşme eğilimi, sac metal işleme sektöründe olduğu gibi, bu sektörün önde gelen fuar etkinliğinde de yenilikleri ve ticari faaliyetleri canlandırmıştır," diyor. "Bu yılki fuarın atmosferine, son dönemlerde gerçekleştirilen teknolojik gelişmelerin yarattığı hayranlık duygusu ve çok sayıda olumlu uluslararası ticari kuruluşla sağlanan temaslar damgasını vurmuştur.

Önceki fuara göre ziyaretçi sayısında %2 artış sağlayan EuroBLECH, 60.000 ziyaretçi hedefini rahatlıkla geçmiş bulunuyor. Fuarın üçüncü gününde Almanya'da iki havayolu şirketinde başlayan grev bile katılımcıların coşkusunu ve ziyaretçi sayısındaki olumlu gelişmeyi etkilemedi." Nicola Hamann, sözlerine şöyle devam ediyor: "Sanayi sektöründe bir tür barometre işlevi gören EuroBLECH'te bu yıl elde edilen sonuçlar, net 88.000 metre kare gibi rekor düzeyde bir fuar alanı ve ziyaretçi sayısında sürdürülebilir bir artışı işaret ediyor; bu da, sanayi sektörünün global ticari faaliyetlerine dönük sağlıklı ekonomik beklentileri ortaya koymaktadır."

Bu yılki fuara katılanlar arasında Almanya dışından gelenlerin oranı ziyaretçilerde %39, fuarda stant açan şirketler için de %54'tü. Bu da her kategoride önceki yıla göre %2 artış demektir ve uluslararası katılım açısından rekor bir oranı temsil eder. EuroBLECH 2016'da Asyalı ziyaretçilerin oranında önemli bir artış (+%30) görülmekle birlikte, Almanya dışındaki AB ülkelerinden gelen ziyaretçi yüzdesi de artmıştır (+%11). Ziyaretçilerin geldiği belli başlı ülkeler, Almanya dışında Hollanda, İtalya, İsveç, Fransa, İspanya, İsviçre, Avusturya, Polonya, Büyük Britanya, Türkiye ve Hindistan'dır.
Ziyaretçilerin büyük çoğunluğu (%80) sanayide görevliydi ve onları üretim, ticaret ve hizmetlerde çalışan ziyaretçiler izlemekteydi. Ziyaretçilerin bağlı olduğu sektörler içinde ise mühendislik, sac metal ve ürünleri, çelik ve alüminyum konstrüksiyon ile otomotiv endüstrisi ve tedarikçileri öne çıkıyordu.

Ticaret kesimlerinden gelen ziyaretçiler ise %99 gibi çok yüksek bir oranı temsil etmekteydi yine. Uluslararası ziyaretçilerin yüksek oranda olması bir yana, bu yıl da fuarın, karar verme ve satın alma yetkileri olan üst düzey yöneticilerden büyük ilgi gördüğünü söylemeliyiz. Karar verme süreçlerinde rolü olan ziyaretçilerin oranı %3 artışla toplam %84'ü bulmuştur.

www.tanatarkalip.com.tr

/ PROGRESSIVE
/ FORMING
/ FINE BLANKING

Video

Address : Organize Sanayi Bölgesi 9. Cadde No. 36
26210 Eskişehir / TÜRKİYE
Phone : +90 222 236 09 70
Fax : +90 222 236 09 69
E-mail : bilgi@tanatarkalip.com.tr

TANATAR

Veri Yönetiminin İşletmeler İçin Faydaları

Hazırlayan:
Selim Ertuğ Tuğran
İş Geliştirme Yöneticisi, Penta Teknoloji

Tasarım ekiplerinin derdi benzer ise, çözümü neden alakasız yerlerde arayalım?

1982'de bilgisayar ortamında 2B çizim kabiliyetlerindeki gelişme AutoCAD sayesinde sayısal dokümantasyonda çığır açmıştı. Yeterli oldu mu? Tabii ki hayır. Bugün, gelinen noktada, 3B parametrik tasarım süreçlerini nasıl zorlayabileceğimizi düşünüyoruz. İş süreçleri daha karmaşıklaşıyor, ihtiyaçlar artıyor ve değişiyor. Buna paralel olarak ise teknolojik çözümler her geçen gün bu karmaşık iş süreçlerini daha sade hale getirmeyi ve verimi en üst seviyeye çekmeyi vadediyor.

Gelişen teknoloji, küresel rekabet, büyüyen piyasa ve artan iş hacmi beraberinde daha büyük ekiplerin bir arada çalışması gerekliliğini ortaya çıkardı. Süreçler daha karmaşıklaşırken, terminler eskiye nazaran daha dar bir aralığa sıkıştı. Bu da bir başka gerekliliği ortaya çıkardı; proje işbirliği ve veri yönetimi…

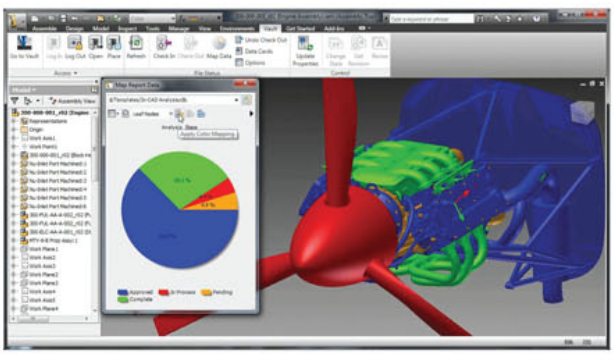
Veri yönetimi tüm dünyanın da en büyük derdi!

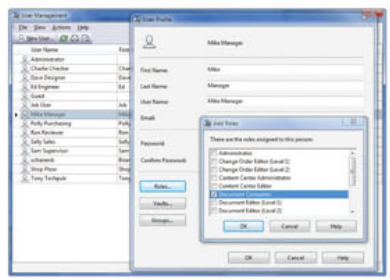
İnsanoğlu var olduğu bilinen 5000 yıldan bu yana ürettiği kadar veriyi sadece 2007 yılı içinde üretti! Yıl 2013'e geldiğindeyse değişim daha akıl almaz bir hal aldı. 2007 yılında üretilen veri sığası, 4 exabyte (4*1018) boyutundaydı. 2013 yılına gelindiğinde insanoğlu bir yıl içinde değil, her gün 6 exabyte veri üretmeye başladı. 2007 yılı kırılma noktası gibi görünürken 6 sene sonrasında 2013 yılında ölçümler, bugün için, akıl almaz gibi görünen bir duruma işaret ediyordu. Bu baş döndüren veri üretme çılgınlığı tüm dünyada, ürettiğimiz veriyi nasıl yönetmemiz gerektiği konusundaki soruları da beraberinde getirdi. Artık şirketlerin kendi server yatırımları hem güvensiz, hem yetersiz durumda. Hal böyleyken, tasarım ekiplerinin ürettiği değerli kurumsal tasarım verisi nasıl yönetilecek ve güven altına alınacak?

Tasarım verine ne kadar hakimsen, işine o kadar hakimsin…

Şirketler her geçen gün dağlar kadar büyüyen değerli tasarım verisi üretiyorlar. Bu veriler o şirketlerin ürettiği ürün kadar hatta belki daha fazla önem arz ediyor. Bugün şirketler ürettikleri tasarım verisine ve proje yönetimine ne kadar hakimse, işlerine de o kadar hakim… Bu sebeple diğer tasarım yazılımları ile entegre çalışan, kurulumu ve işletimi baş ağrıtmayan sistemler dikkat çekiyor.

Tam da bu noktada Autodesk® Vault 3B grafik arayüzü ile tasarım sürecine hakim olmayı garanti altına alıyor. Autodesk® Vault, projenin anlık olarak ne durumda olduğuna dair kullanıcı arayüzü güçlü ve kolay kullanım ile basit implementasyon aşamalarını destekler. Tüm bunlara ek olarak tasarım verisinin şişmeden kopyalanıp farklı bir projede kullanılmasına olanak tanıyan alt yapısı ile karmaşıklaşan süreçlerinin kolay yönetilebilirliği ve izlenebilirliği ile ilgili kolaylık ve rahatlık sağlıyor.





Vault ile çalışan şirketler Autodesk yazılımlarına ek olarak proje boyunca tasarım verisine ek olarak, Microsoft Office yazılımları ile oluşturulan verilerin de ilgili CAD-CAM-CAE ve render verisi ile ilişkili versiyonunu saklayarak eksiksiz bir proje veri yönetimi alt yapısı sunuyor.

ERP ve MRP gibi iş yazılımları ile birlikte çalışabilir olması için kurgulanabilir olması sayesinde şirketlerin tüm kademeleri için tam zamanlı iş akışı imkanı yaratıyor.

Ekip liderleri süreci kontrol altına alırken, tasarımcıların projeye en verimli şekilde dağıtılması garanti altına alınıyor. Şirket yöneticileri anlık olarak istedikleri zaman projenin biten ve bitmeyen alanlarını 3B CAD arayüzünden bir CAD yazılımı kullanmadan görüntüleme ve geri bildirim yapma imkanı buluyor…

AUTODESK HAKKINDA:
Autodesk Inc. 2B ve 3B tasarım yazılımlarıyla imalattan mimariye, mühendislikten medya ve eğlence sektörüne uzanan geniş bir müşteri kitlesine hitap eden; endüstri gereksinimlerine göre geliştirilmiş özel yazılım ve çözümler ile dünyada tasarım standartlarını belirleyen lider şirkettir.

Autodesk, 1982 yılında AutoCAD yazılımını piyasaya sürdüğünden bu yana, en son teknoloji yazılım ürünlerinden oluşan portföyünü geliştirmeye ve pazarı yönlendirmeye devam etmektedir.

İmalat, mimarlık, inşaat, yapı, medya ve eğlence endüstrilerindeki müşterilerimiz fikirlerini daha tasarım süreçlerinin başında gerçek dünya ölçülerine ve özelliklerine göre tasarlamak, görselleştirmek, canlandırmak ve analiz etmek için Autodesk yazılımlarını kullanmaktadır.

PENTA TEKNOLOJİ HAKKINDA:
1990 yılında küçük bir ofiste temelleri atılan Penta, bugün en gelişmiş küresel ve yerel teknoloji ürünlerinin dağıtımını hızlı, güvenli ve kusursuz şekilde gerçekleştiren, Türkiye'nin lider teknoloji dağıtıcı şirketlerindendir. Bugün DİJİTALLEŞME kavramını şirket kültürü olarak benimseyen Penta, operasyonel verimliliği, farklı finansal çözümleri, güçlü dağıtıcı zinciri ve IT altyapısı ile katma değerli dağıtıcı olma yönündeki yatırımlar ile öne çıkmaktadır. 50'yi aşkın küresel markanın Türkiye dağıtıcılığını yapan Penta Teknoloji, geliştirdiği hizmetlerle 6.000'in üzerinde aktif kanal oyuncusuna uçtan uca çözümler sunmaktadır. 2010 yılında Yıldız Holding bünyesine katılan Penta; pazarda en zengin ürün çeşitliliğine sahip dağıtıcı şirket olma yolunda hızla ilerlemektedir. Penta, bireysel ürünler tarafında sahip olduğu pazar payını korurken, katma değerli hizmetler ve kurumsal ürünlerdeki pazar payını artırmayı hedeflemektedir.

Penta Teknoloji Bilişim 500 Araştırması'na göre Türkiye'nin 3. Büyük IT şirketi, "Accenture Dijitalleşme Endeksi Türkiye Raporu 2015" sonuçlarına göre de "Bilgi ve İletişim Teknolojisi Ekipmanlarının Toptan Ticareti" kategorisinde Türkiye'nin en dijital şirketi konumundadır.

DEGA

1982'den bugüne

Standart ve Özel

Bağlantı Elemanları ve Tel Ürünleri

- Sektöründeki en geniş üretim kapasitesine sahip firmalardan biri olan DEGA DEMİR, bir çok ülkeye bağlantı elemanları, kaynak telleri, dikiş telleri, düşük ve yüksek karbon çelik telleri ihraç etmektedir.
- Dega Demir TS/16949 and ISO 9001:2008 Kalite belgelerine sahiptir
- Çap : M4'ten M24'e
  Uzunluk : 10mm'den 200 mm'ye
- Kalite : 4.6 - 5.8 - 6.8 - 8.8 - 10.9 - 12.9

Orhan Gazi Mah. Demir Sok. No: 4 Esenyurt/İSTANBUL • Tel: +90 212 623 26 00 • Fax: +90 212 623 26 56 • info@degademir.com • www.degademir.com

Göktürkler Çelik, Paslanmaz Çelikte Hem Yassı Hem de Uzun Ürün İle Müşterilerinin Hizmetinde

Göktürkler olarak paslanmaz çelik dalında hem yassı hem de uzun ürün taleplerine hitap ettiklerini belirten Göktürkler Çelik A.Ş. Genel Müdürü Burak Göktürk, Beyaz eşya, Mutfak aletleri, Gıda, Kimya, Gemicilik sanayi ve İmalat sanayilerinin farklı noktalarında çalışan çok sayıda firmaya hizmet verdiklerini söyledi. Burak Göktürk firmaları hakkında şu bilgileri verdi.

GÖKTÜRKLER
Paslanmaz Çelik Distribütörü

SUBCONTURKEY: Göktürkler Çelik A.Ş. ne zaman kuruldu? Firmanız hakkında bilgiler verir misiniz?

Burak Göktürk: Göktürkler Çelik A.Ş. 1968 yılında İstanbul Perşembe Pazarı'nda kurulmuş, Türk demir çelik sektörünün en köklü firmalarından biridir. Günümüzde modern depo ve servis merkezimiz ile Esenyurt'taki tesisimizde hizmet vermekteyiz. Özellikle 1990'lı yılların başından itibaren paslanmaz ve vasıflı çelik ticareti üzerine yoğunlaşan firmamız, 2013 yılından itibaren paslanmaz çelikleri ana ürün grubu olarak belirlemiştir.

SUBCONTURKEY: Hizmet verdiğiniz ürün grupları nelerdir? Hangi sektörlere hizmet vermektesiniz?

Burak Göktürk: Göktürkler olarak paslanmaz çelik dalında hem yassı hem de uzun ürün taleplerine hitap ediyoruz. Ürünlerimiz arasında Sac, Rulo, Çubuk, Kare, Altıköşe, Lama, Köşebent, Profil ve Boru bulunmaktadır.

Beyaz eşya, Mutfak aletleri, Gıda, Kimya, Gemicilik sanayi ve İmalat sanayilerinin farklı noktalarında çalışan çok sayıda firmaya hizmet vermekteyiz.

420 kalite paslanmaz çelikte Türkiye çapında marka haline gelmiş durumdayız. Bununla birlikte, özellikle 316 kalite paslanmaz çelik kullanımı olan sektörlere geniş bir stok ile hitap ediyoruz. Yani, paslanmazın en genel kalitesi olan 304'ün dışında farklı kalitelerde de uzmanlaşmayı hedef seçmiş ve bu konuda kendini kanıtlamış bir firmayız.

SUBCONTURKEY: 2016 yılı Göktürkler için nasıl geçti? Hedeflerinize ulaşabildiniz mi?

Burak Göktürk: 2016 yılındaki satışlarımız, ülke ve dünya ekonomisindeki durgunluğa, hammadde fiyatlarındaki dalgalanmalara ve kurlardaki hızlı yükselişlere karşın hedefler doğrultusunda ilerlemiş ve firmamız pazar payında gözle görülür bir artış sergilemiştir.

Bu yıl uzun mamullerdeki yatırımımızı iki katına çıkardık ve sonuçlarını da aynı oranda aldık. Yılın sonu itibariyle baktığımızda, hedef koyduğumuz birçok sektörün en önemli tedarikçisi konumuna gelmeyi başarmış durumdayız. Tüm piyasaların genel olarak zorlandığı bir yılda şirketimiz açısından rekor seviyede ithalat, satış ve ciro rakamları yakalamış olmaktan mutluluk duyuyoruz.

Türkiye'de paslanmaz çelik sektörünün en hızlı büyüyen firmalarından biriyiz. Hedeflerimizin üzerine çıkan satışlarımızı müşteri ilişkilerimizin çok güçlü olmasına ve "en kaliteli paslanmaz çelikleri, en uygun fiyatlarla" sunma politikamıza borçluyuz.

SUBCONTURKEY: 2017 yılından beklentileriniz nelerdir?

Burak Göktürk: Müşteri memnuniyetini üst düzeyde tutarak, geniş ürün yelpazemiz ve hızlı servis ağımız ile önümüzdeki yıl da tüm Türkiye'de hizmet vermeye, öncelikle malzeme ve hizmet kalitesiyle ön plana çıkan bir paslanmaz çelik tedarikçisi olmaya devam edeceğiz. Bununla birlikte, 2017'de bazı hedef koyduğumuz ürün gruplarının satışlarında yüzde 50'ye kadar büyümeler bekliyoruz.

Balkanlar ve Orta Doğu'daki ülkelere düzenli ihracatlarımız var. Ama biz bununla yetinmiyor; Almanya, Hollanda ve Dubai'de katıldığımız fuarlarda şirketimizi tanıtmaya, yeni yurtdışı bağlantılar oluşturmaya devam ediyoruz. Özellikle yurtiçi piyasaların 2016'da olduğu gibi 2017'de de durgun bir seyir izlemesi durumunda ihracat kanallarını tam anlamıyla keşfedebilen firmaların sektörde bir adım öne çıkacağını düşünüyoruz. Biz de bu doğrultuda sadece yurtiçinde büyümeyi yeterli görmüyor, Göktürkler'in yurtiçindeki başarısını yurtdışına da taşımak istiyoruz.

SUBCONTURKEY: Ürün gamınıza eklemeyi düşündüğünüz yeni ürünler olacak mı?

Burak Göktürk: Türkiye'de kullanımı henüz düşük miktarlarda olan 630 ve 1.4462 (dubleks) kalite malzemelerin ithalatına başlamamız yönünde müşterilerimizden istekler alıyoruz. Önümüzdeki yıllarda bu ürünleri de düzenli olarak stoktan teklif edebilir duruma geleceğiz. Mekanik özellikleri ve korozyon dayanımı yüksek bu tür kaliteler, gelişmiş ülkelerde Türkiye'ye oranla çok daha fazla tüketiliyor. Dolayısıyla, Türkiye gelişmeye devam ettikçe bunların yurtiçi tüketim rakamlarının da artacağı gözüküyor. Biz de bu gelişmeye yardımcı olmak adına elimizden geleni yapmaya çalışacağız.

SUBCONTURKEY: Müşterilerinizin sizi tercih etme nedenleri nelerdir?

Burak Göktürk: Göktürkler olarak Türk sanayicisine hizmet ettiğimizin bilincindeyiz. Biz, gerek fiyat gerek kalite gerekse de diğer şartlar anlamında sanayicimizin çıkarlarını kollamayı kendine görev edinmiş bir firmayız. Çalıştığımız tüm fabrikaları birinci elden denetlemeyi sorumluluk ediniyoruz. Özellikle Hindistan ve Uzakdoğu'da çalıştığımız fabrikaları her yıl mühendis ekibimiz ile yerinde ziyaret ediyor ve orada gerekli kontrolleri yapıyoruz.

Bununla birlikte uzun ürünlerde doğrusallık ve çatlak kontrolü analizlerini kendi bünyemizde de yapıyoruz. Yaptığımız testler ile birlikte müşterilerimizin ileride yaşayabileceği olası sorunları önceden tespit edip, onlara ilk elden çözümler sunabiliyoruz. Yani, Göktürkler olarak malzeme satışının dışında teknik danışmanlık ta yapıyoruz ve bu konuda bir adım önde olduğumuzu düşünüyoruz.

SUBCONTURKEY: Eklemek istediklerinizi de öğrenebilir miyiz?

Burak Göktürk: Geçmişten Göktürkler ile bağı olan ve bizim tekrar paslanmaz çelik sektörüne genç ve eğitimli bir kadro ile yöneldiğimizi gören müşterilerimizden büyük destek alıyoruz. Firmanın yıllara dayanan tecrübesi ile mevcut kadronun gençliği, dinamikliği ve çalışkanlığını birleştirip tüm sektöre uzun yıllar en iyi şekilde hizmet edeceğimizi söylemek isterim.

BAĞLANTI ELEMANLARI PRES MET. MAK. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

SİZ İSTEYİN BİZ ÜRETELİM...

TS-DIN-EN-ISO-ASTM-UNI-JIS-BS-NFA standartlarına uygun, pres baskı parçalar valflar, ayar simleri, segmanlar, ana bağlantı elemanları özel proje parçaları ve her ölçüde paslanmaz bakır, alüminyum, kurşun, teflon, karton, fiber polietilen, pul, çanta ve çeşitli özel parçaların üretimi ve civata, somun, vida, saplama vb. ürünlerin tedariği sağlanır.

Bağlantı Elemanlarında Çözüm Ortağınız...

SUN BAĞLANTI ELEMANLARI PRES METAL MAKİNA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Sultan Orhan Mah. Hasköy Sanayi Sitesi 9.Blok No:41 Gebze – KOCAELİ

Tel: (+90 262) 642 3 786 (SUN) Fax: (+90 262) 642 3 789

sun@sunrondela.com - info@sunrondela.com - info@sunbaglanti.com.tr

www.sunrondela.com - www.sunbaglanti.com.tr

ISO 9001

Dr. Lütfi Apilioğulları
Yönetim Danışmanı
BS-EEE, MBA,
Principal Consultant and Resultant , Lean Ofis | Turkey
Yalın Altı Sigma ve Operasyonel Mükemmellik
www.leanofis.com

ABC (Activity Base Costing): Faaliyet Tabanlı Maliyetlendirme

İşletmelerin kar / zarar analizi yapıp, stratejik ve taktiksel birçok önemli kararı vermek için kullandığı finansal tablolarda eğer rakamlar doğru olmaz ise alınan bazı kararların hüsran ile sonuçlanmasına sebep olabilmektedir. Maliyet muhasebesinde yapılan en büyük hataların başında masrafların yanlış dağıtılması konusu gelmektedir.

Bir çok işletme masrafları bilinen en basit / genel yöntem ile dağıtır. İşletme içinde masraf yerleri vardır. Talaşlı imalat, boyahane, montaj vs. Yapılan masraf, hangi masraf yeri ile ilgili ise oraya atılır ve eğer anahtar kullanılıyor ise buraya atılan masraf ilgili masraf yeri altındaki ekipmanlara kendi anahtarları oranında yansıtılır. Bu yöntem eğer masraf gerçekten ilgili masraf yerindeki tüm ekipman ya da ürünler ile ilgili ise doğrudur ancak ya masraf sadece bir ekipmana ya da bir ürüne yapılıyor ise o zaman dağıtım nasıl olmalıdır.

Örneğin 5 makinenin bulunduğu enjeksiyon bölümüne yapılan bazı masrafları ele alalım.

• Enjeksiyon bölümü için forklift alınması. Forklift tüm ekipmanlar ve ürünler için kullanılacağı için masraf doğrudan enjeksiyon bölümü masraf yerine atılabilir. Buraya atılan bu masraf daha sonra anahtarlama ile ekipmanlara ve yine başka bir anahtar ile ürünlere yansıtılabilir.

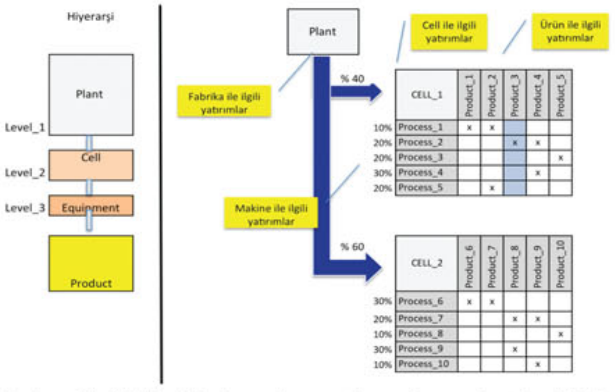
• Enjeksiyon bölümünde bir makineye yapılan bakım / revizyon gibi maliyetler sadece ve sadece ilgili ekipmana atılmalıdır. Bu maliyet elbette enjeksiyon bölümü genel maliyetlerine etki edecektir. Ancak diğer makineler ve o makinelerde üretilen ürünler bu durumdan etkilenmeyecektir.

Bu iki kısım genelde aynen bu şekilde yapılır. Asıl mesele ürüne özel olarak yapılan maliyetlerin yanlış dağıtılmasıdır.

• Örneğin bir kalıbın bozulduğunu ve yenisinin satın alındığını düşünelim. Kalıp makinede kullanılır ancak doğrudan ürün ile ilintilidir. Eğer kalıp maliyetini kalıbın kullanıldığı makineye ya da tüm enjeksiyon bölümüne atarsanız, bu kalıp ile hiç ilgisi olmayan diğer ürünler de bu masraftan gereksiz yere pay almış olurlar. Bu durum hem kalıbın gerçekte kullanıldığı ürünün daha az pay almasına ve gerçek maliyetin daha az gözükmesine, hem de ilgisi olmayan ürünlerin bu masraftan gereksiz pay alarak maliyetlerinin olduğundan fazla gözükmesine neden olmaktadır.

Geçtiğimiz gün bir işletmede aynen bu duruma şahit oldum. Bir kalıp maliyetinin tüm bölüme yansıtılması sonucu, gerçek üretim maliyetlerinin yanlış hesaplanması... Bu yöntem genel kar / zarar analizi anlamında, dip toplamda fark etmez ancak detayda yani ürün bazında oldukça fark ettirir.

Masraf dağıtımı yapılırken sorulması gereken soru; "masrafın masraf yerine mi yoksa ürüne mi yapıldığıdır? " Burada durum fark etmez demeyin – oldukça fark eder. Hiyerarşi kurulmadan ve ilişki durumuna bakılmadan dağıtımı yapılan masraflar, hatalı ürün maliyetlerinin oluşmasına neden olmakta ve bunun sonucu olarak gerçek ürün kar/zarar analizleri doğru olarak yapılamamaktadır.



Bu konu ile ilgili bir diğer konu da amortisman konusudur. Geçtiğimiz gün bir müşterimde bütçe çalışmaları yapılıyordu. Yıpranmış bir kalıbın değişimi için önümüzdeki yıla bütçe ayırdığını fark ettim. Neden amortismanı zaten alınmış bir kalıp için yeni döneme bütçe ayrıldığını sorduğumda, beni önce anlamadılar!

Kalıp yıllardır çalışmaya ve ürün üretmektedir. Üretilen ürünlerin satış fiyatı içinde de zaten kalıbın amortisman payı bulunmaktadır. Yani müşteri ürünleri alırken zaten kalıbın parasını da ödemektedir. Ancak firma bu amortismanı bir kenara ayırıp, biriktirmek ve zamanı geldiğinde yeni kalıp almak üzere kullanmak yerine, ciroda bir gelir olarak görmüş ve kar hanesine yazmıştır. Dolayısı ile yeni kalıp alımını elinde para olmadığı için yeni bir yatırım olarak görmektedir.

Nasıl çalışanlar için kıdem / ihbar tazminatları için her ay belirli bir rakam rezerv olarak ayrılıyorsa – aynen bu şekilde ekipman amortismanları da düzenli olarak biriktirilir ise zamanı geldiğinde yenilemek için kaynak aramaya gerek kalmaz.

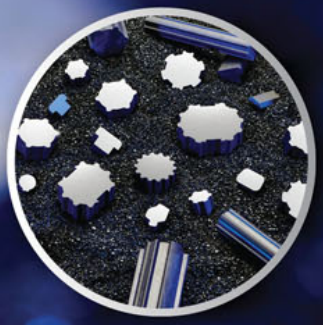
sektörel yayın dünyası
sektorel.com
Haber ve Rehber
Türkiye'nin Tek
Sektörel Rehber ve Haber Portalı

SEKTÖREL TANITIM GRUBU Uygulamasını İndirdiniz mi?
Available on the App Store
ANDROID APP ON Google play

PROMOTECH
SPECIAL STEEL PROFILES

Kalite tecrübeyle kesişirse...

Soğuk çekme özel şekilli **çelik profiller,** standart **Kamalı mil profilleri,** **DIN 508** standardında **T pabuç profilleri** ile istenen kesit ve malzeme cinsinde özel lamaların üretiminde ihtiyaçlarınıza kaliteli ve uygun çözümler üretmek için buradayız.



.312.
273 8800

PROMOTECH Çelik Profil San. ve Tic. A.Ş.
Saray Mah. Bayraktar Cd. 1022. Sk. No:12/1 06980
Kazan / ANKARA, Türkiye
T. +90 312 273 8800 **F.** +90 312 273 9900
promotech.com.tr **profil**@promotech.com.tr

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, TAYSAD'ı Ziyaret Etti

Özlü: "Otomotiv Sanayi, Türkiye'nin İhracatında Önemli Bir Sektör"

Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği'ni (TAYSAD) ziyaret eden Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, TAYSAD Başkanı Alper Kanca ile tedarik sanayinin gidişatı ve geleceğine ilişkin önemli temaslarda bulundu. Kocaeli Valisi Hasan Basri Güzeloğlu'nun da katıldığı ziyarette, Bakan Özlü, "Otomotiv sanayi, Türkiye'nin ihracatında önemli bir sektördür" açıklamasında bulundu.

TAYSAD Başkanı Alper Kanca, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü'nün ziyareti sırasında, TAYSAD olarak nasıl bir misyon üstlendikleri ve TAYSAD'ın Türk ekonomisine katkıları konusunda detaylı bir anlatım gerçekleştirdi. Türkiye ekonomisini domine eden sektörlerin başında gelen otomotiv tedarik sanayinde, 355 üye ile varlığını sürdüren bir STK olduklarını belirten Alper Kanca, sunumunda şu detaylara değindi:

"Yurtiçi ve yurtdışındaki tüm araç üreticilerine orijinal parça tedarik ediyoruz. Bu sene tedarik sanayimiz üretimle ilgili herhangi bir sıkıntı yaşamadı, hatta geçtiğimiz yıllara oranla artan bir ivme söz konusu. Üyelerimizin ihracatları ağırlıklı olarak Euro bölgelerine gerçekleştiriliyor. Yıl sonunda ihracatımızda da yeni bir rekor kıracağız."

Tedarik sanayini 2030'da küresel üretim ve teknoloji merkezi yapmayı amaçladıklarını belirten Başkan Alper Kanca, "Hedefimize, Tasarım Teknoloji ve Tedarik yani 3T formülüyle ulaşacağız. 355 üyeye, 23 milyar dolarlık iş hacmine, 7.6 milyar dolar doğrudan ihracata, 150 binin üzerinde istihdama ve 62 Ar-Ge Merkezi'ne ulaşan TAYSAD, 60 üyesinin 30 ülkede 150'den fazla tesis yatırımıyla da dünya otomotiv endüstrisinde Türkiye ve Türk otomotiv tedarik sanayisi adına gövde gösterisi yapıyor. Ayrıca küresel marka yaratabilmek için sektörüne de öncülük ediyor" dedi.

Yapılan sunumun ardından konuşan Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü, "Otomotiv sanayimiz, Türkiye'nin ihracatında önemli bir sektör. Başkan Alper Kanca, yıl sonu ihracat hedeflerinin 23 Milyar Dolar olduğundan bahsetti. İnşallah bu rakamı ikiye katlarız. Böyle bir hedefimiz olmalı. Bunun için TAYSAD'dan bir rapor hazırlamasını bekliyoruz. 23 milyar doları ikiye katlamanın yollarını; bu kapsamda hükümetimizden beklenenleri bize aktarsınlar" şeklinde konuştu.

Yerli otomobil ile ilgili açıklamalarının yanlış yazıldığına dikkat çeken Bakan Özlü, "Tekrarlıyorum, yanlış yazan doğru yazsın diye... Yerli marka bir otomobil projesi yürütüyoruz. Türkiye'de otomotiv sanayimiz 23 milyar dolar ihracat hedefindedir ve bu ihracatın tamamı yerli üretimdir. Bunları siz yapıyorsunuz, bunlara yabancı denebilir mi? Türk işçisi çalışıyor, ihracat yapılıyor. Bunlara yabancı diyemeyiz bunlar yerli fakat, eksik olan markadır. Biz dünya ölçeğinde yerli bir otomobil markası oluşturmak istiyoruz. Bunda da kararlıyız, asla vazgeçmek yok. Bu markadan sonra tedarik sanayimizin bunda bir görevi olacak. Yaptığımız çalışmalarda gördük ki Türkiye, kendi imkanıyla, kendi mühendisi, tedarik sanayisi ve altyapısıyla bir otomobil tasarlayıp üretebilir. Teknik olarak bir problem yok. Yapmak istediğimiz, yerli marka oluşturmaktır ve bu marka, dünya markası olmalıdır" dedi.

TÜBİTAK ile ilgili açıklamalar yapan Bakan Özlü, "TÜBİTAK'ın yeniden yapılandırılması için çalışıyoruz. TÜBİTAK, Ar-Ge yapmak, teknoloji üretmek isteyen sanayicilerimizin, girişimcilerimizin hizmetinde olan bir kuruluş olacak. Kendisi Ar-Ge ve geliştirme yapmayacak, yaptıracak. Dolayısıyla teknolojiyi yöneten bir duruma gelecek" ifadelerini kullandı.

Blesh, Volkswagen İçin Selfie Çeken Akıllı Anahtarlık Geliştirdi

Nesnelerin İnterneti alanında Google ve Intel gibi dünya teknoloji devlerinin iş ortağı olan Türk Ar-Ge şirketi Blesh, Volkswagen iş birliğiyle otomotiv sektöründe yenilikçi bir uygulamaya imza attı. Beacon pazarında Türkiye'de açık ara sektör lideri olan Blesh, Bluetooth teknolojisini entegre ederek geliştirdiği akıllı anahtarlık ile Volkswagen araç sahiplerinin hayatını kolaylaştıracak.

Arabanın Anahtarını ve Telefonu Kaybetmeye Son

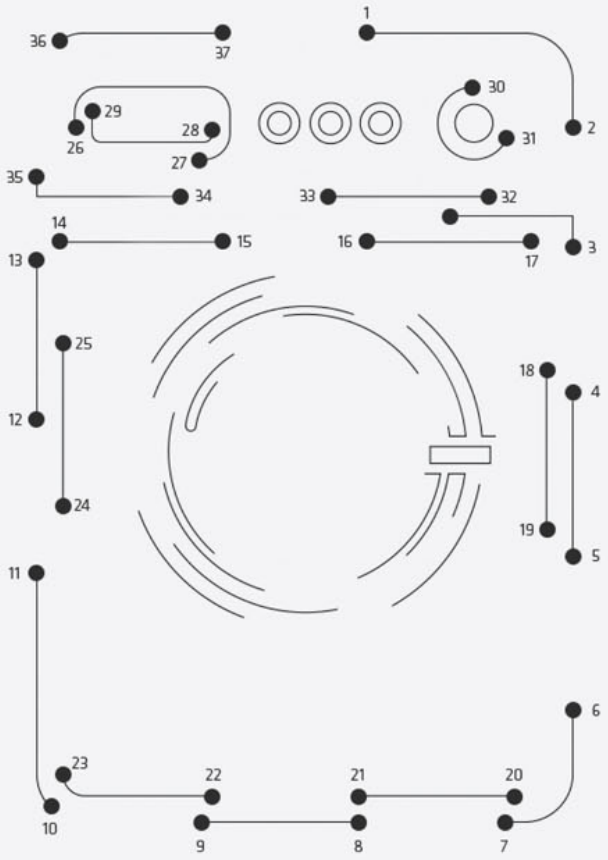
Volkswagen tarafından Volkwagenim mobil uygulamasına dahil edilen akıllı anahtarlık araç sahiplerine çok özel bir deneyim sunuyor. Kullanıcıların telefonları ile araba anahtarları arasında bir iletişim sağlayan akıllı anahtarlık, ikisinden biri kaybolduğunda özel alarmı ve lokasyon takibi sayesinde bulunmalarını kolaylaştıracak. Mobil uygulama içinden "Telefonumu Bul" veya duruma göre "Anahtarlığımı Bul" seçenekleri her zaman kullanıcıların kurtarıcısı olacak.

50 Metrelik Dünyanın En Uzun Selfie Çubuğu

Bluetooth ile çalışan akıllı anahtarlık aynı zamanda bir selfie kumandası olarak da çalışıyor. Blesh tarafından tasarlanan cihaz, kullanılan teknolojinin imkanları kapsamında "Selfie Kumandası" işlevi ile sahiplerinin 50 metreye kadar mesafeden telefonlarını yöneterek selfie çekmesini de imkan sunuyor. Bu sanal selfie çubuğu ile artık daha geniş kadrajlı selfieler çekilebilecek.

Konuya ilişkin açıklama yapan Blesh CEO'su Devrim Sönmez, "Dünyanın önemli otomotiv üreticilerinden Volkswagen'in akıllı anahtarlık için teknoloji partneri olarak Blesh'i seçmesi bizi gururlandırdı. Blesh olarak Bluetooth teknolojisi ile çalışan beacon'lar konusunda hem Türkiye'de hem de dünyada ilgi gören bir Türk şirketiyiz. Türkiye geneline yerleştirdiğimiz ve 20 milyon kişiye erişim imkanı sağladığımız 35 bin adet sensörle 100'ü aşkın lider ve önemli şirkete hizmet veriyoruz. Üstlendiğimiz global ve bölgesel projelerle Nesnelerin İnterneti konusunda tanınan global oyunculardan biri olma yolunda da hızla ilerliyoruz. TRPE Capital liderliğinde yakın dönemde aldığımız 4 milyon dolarlık yatırımın da katkısıyla Ar-Ge gücümüzü artırıp yenilikçi projeler ortaya koyarak emin adımlarla büyümemizi sürdüreceğiz" dedi.

Her Noktada
Norm Kalitesi Var



*Otomotivden beyaz eşya sektörüne kadar pek çok endüstri için bağlantı elemanları üreten Norm Grup olarak, geride bıraktığımız yıl boyunca hiç durmadan çalıştık. Her saniye 210 bağlantı elemanı üretebilecek kapasiteye ulaşmanın gururunu yaşıyoruz.**

*Siz bu görseldeki noktaları birleştirene kadar 20 saniye geçti.
Norm fabrikalarında ise 20 saniyede 4200 bağlantı elemanı üretiliyor.

NORM CIVATA

www.normcivata.com

Pazarlama Danışmanı, Eğitmen, Akademisyen

Dr. Zeki Yüksekbilgili

www.yuksekbilgili.com

Satış ve Psikoloji

Satış ile ilgili birçok tanım yapılabilir. Eminim sizler de şöyle bir düşünürseniz hemen kendi satış tanımınızı yapacaksınız. Satış konusunda en sık yapılan tanımlardan biri şudur;

Satış;
- bir ürünün, hizmetin, fikrin ya da faydanın,
- en uygun yerde,
- en uygun zamanda,
- en uygun kişiye,
- en uygun yöntemle,
- taraflar adına uygun bir bedel karşılığında el değiştirmesi

faaliyetidir.

Bu tanım, tamamen doğru olsa da, çok önemli bir olguyu atlıyor, satış insanlar arasında gerçekleşen psikolojik bir süreçtir.

Dolayısıyla, aslında satış hevesin ve duyguların transferidir. Hatta beyinden beyine yapılan bir alışveriştir. Hepimizin başına gelmiştir, hiçbir şey almaya ihtiyacımız da niyetimiz de yokken, iyi bir satıcıyla karşılaşıp bir anda bir şeyleri satın almışızdır ya da en ihtiyacımız olduğu zamanlarda, bir satıcının davranışları dolayısıyla satın almaktan vaz geçmişizdir. İşte tüm bunlar bize, satışın aslında tamamen insanlar arasında geçen, heves ve duygu ile ilgili bir olgu olduğunu gösteriyor.

Satış insanlarla ilgilidir, satış psikolojik bir süreçtir, hepimizin satış algısının bu yönde değişmesi gerekir.

Satış ile ilgili yaygın kullanılan tanımlardan biri, 'bir ihtiyacın doğru olarak tanımlanıp bu ihtiyacı karşılayacak çözümlerin ve müşterinin elde edeceği faydaların doğru bir yaklaşımla sunulması' şeklindedir. Satış zannedildiği kadar rasyonel bir süreç değildir, bu sebeple satışı sadece standart kalıplar içerisinde değerlendirmek çok da doğru sonuçlar vermez. Buna net örnekler vermek gerekirse; otomobil sadece taşıma sorununu gidermek için satın alınmaz, otomobilin sağlayacağı saygınlık ve imaj, müşterinin sahip olmak istediği statü de belirleyicidir.

Satın almada salt amaç ürüne sahip olmak değildir, genellikle de fayda üründen daha öne çıkar. Birçok bayan sadece bir makyaj malzemesi satın almaz, güzelliği, bakımı, gençliği ve estetiği satın alırlar, yani temelde satın alınan faydadır. Lüks bir araba, insanları bir noktadan diğerine taşımak için satın alınmaz. Başarılı satıcılar ürünün kendisi yerine, ürünün alıcısının gereksinimlerine karşılık verip örtüşen faydalarını vurgularlar.

Birçok insan, hayatlarındaki kaliteyi arttırmak için satın alır. Satın almak istediği ürün olmazsa da hayatını sürdürebilir yani satın alması çoğunlukla sadece ihtiyacı olduğu için değildir. İnsanların çoğu zaman almak istedikleri ürünün adını değil de markasını söylemelerinin nedeni de budur.

Tekrar altını çizmek istiyorum; satış insanlarla ilgili olduğundan, psikolojik bir süreçtir.

yuksekbilgili@gmail.com

Prometec, Promos 3+ Tezgah ve Uygulama İzleme Sistemini Piyasaya Sürüyor

Endüstri 4.0 girişimleri için önemli bileşen

PROMETEC'in yeni PROMOS 3+ izleme sistemi işleme için daha da fazla uygulama güvenliği sağlıyor.

İşleme prosesleri için izleme çözümleri üreticisi ve Sandvik Coromant grubunun bir parçası olan PROMETEC, yeni PROMOS 3+ sistemini piyasaya sürüyor. Büyük Veri dünyasına ve Endüstriyel Nesnelerin İnterneti'ne (IIoT) ilk bakış sağlayan bu gelişmiş bağlanabilirlik çözümü, Sandvik Coromant'ın Endüstri 4.0 girişimi için yaptığı önemli bir bileşen olarak nitelendirilir.

Kanıtlanmış ve test edilmiş PROMOS 2 sisteminin gelişmiş versiyonu olan PROMOS 3+, işleme prosesleri için daha da fazla uygulama güvenliği sunuyor. Bir izleme sistemi olarak, doğru takımın mevcut olduğunu ve uygulamanın tanımlı parametreler içinde tamamlandığını güvence altına alıyor.

Prometec Genel Müdürü Dr. Klaus Kristoffel şöyle açıklıyor: "Takım eksikse, kırılmışsa veya iş parçası ile çarpışıyorsa PROMOS 3+ tezgahı durduruyor." "Çalışma süreci önceden tanımlanan parametrelerin dışına çıkarsa bu durum sistem tarafından düzeltiliyor. Ayrıca PROMOS 3+ kullanıcı ihtiyaçlarına göre özel olarak tasarlanmıştır ve olmak üzere olan takım aşınmaları veya kırılmalar hakkında sizi uyarır."

PROMOS 3+ izleme sistemi tezgah ile sürekli iletişim halindedir. Sinyallerini ya doğrudan tezgahın dijital sürücü verilerinden ya da güç, yapı kaynaklı gürültü veya sınır değerler karşısındaki aktif güç gibi parametreleri izleyen sensörlerden alır. Sistemin avantajları arasında geliştirilmiş uygulama güvenliği, daha uzun takım ömrü ve garantili parça kalitesi bulunur. Üstelik, daha az kırılma ve bir çarpışma durumunda daha az hasar oluşumu muhtemeldir. Bu avantajların bir sonucu olarak tezgah imalathaneleri duruş süresinin en aza indiğini, insansız işleme potansiyelinin ise arttığını görecekler.

PROMETEC'in Kompakt Monitörü, akıllı titreşim sensörü ve uygun maliyetli kontrol elemanı sayesinde, kapsamlı çok katmanlı ve çok kanallı izleme çözümü ölçeğine göre ayarlanabilen bir ekonomik çarpışma dedektörü oluşturuldu. Modüler PROMOS 3+'nın diğer avantajları arasında ise belirli kontrol türlerinden tamamen bağımsız olması, ana şalter dolaplarında az yer kaplayan kompakt donanım modülleri (tüm bağlantılar ve göstergeler önde bulunur), montajının ve kurulumunun çabuk ve kolay yapılması ve müşteri sistemlerine uyarlama için otomatikleştirilmiş fonksiyonlar sayesinde çok az eğitime ihtiyaç duyulur.

Sandvik Coromant

Sandvik global endüstri mühendisliği grubunun bir parçası olan Sandvik Coromant endüstri standartlarını ve talaşlı imalat sanayisinin şimdi ve gelecekte ihtiyaç duyduğu yenilikleri yönlendiren üretim araçları, işleme çözümleri ve bilgi alanlarında liderdir. Eğitim desteği, kapsamlı Ar&Ge yatırımı ve güçlü müşteri ortaklıkları üretimin geleceğini değiştiren, önderlik eden ve yönlendiren işleme teknolojilerinin geliştirilmesini sağlar. Sandvik Coromant dünya genelinde 3100 adedin üzerinde patente sahiptir ve 8.500 üzerinde personel ile 150 ülkede faaliyet göstermektedir.

PROMETEC

1984 yılında Almanya'nın Aachen şehrinde kurulan PROMETEC, işlemedeki tezgah parçaları, takımlar ve uygulamalar için izleme sistemleri üretimi konusunda önde gelen bir şirkettir. PROMETEC, uygulama analizi, çarpışma, takım, iletişim ve uygulama izleme ve uygulama optimizasyonu için sensör tabanlı sistemler sunar. Şirketin ABD, Asya, Batı ve Doğu Avrupa'da bağlı ortaklıkları ve global satış distribütörleri bulunmaktadır. PROMETEC 2016 yılından beri Sandvik Coromant grubunun bir parçasıdır.

AYTEK®

Alman Yay Teknik San. ve Tic. Ltd. Şti.

Kaliteli üretip zamanında teslim etmek için varız...

Firmamız 1996 yılında Bursa'da kurulmuştur.

Soğuk sarım yay sarma teknolojisi ile baskı, çekme, form tipi ve şekilli yay üretimi gerçekleştirmektedir.

Üretmiş olduğumuz yaylar, başta otomotiv sektörü olmak üzere savunma sanayi, beyaz eşya, elektrik-elektromekanik ve makina sanayilerinde kullanılmaktadır.

İmalatını yaptığımız yaylarda Alman DIN Normlarına uygun olarak 1. Sınıf yaylık çelik tel kullanılmaktadır.

Müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tutan firmamız ISO 9001 ve ISO/TS 16949 sertifikalarına sahiptir.

- DEBRİYAJ YAYLARI
- SÜBAP YAYLARI
- FREN YAYLARI
- AMORTİSÖR YAYLARI
- KALIP YAYLARI
- KOLTUK YAYLARI
- TARIM MAKİNE YAYLARI
- ELEKTROMEKANİK YAYLAR
- TİTREŞİM SÖNÜMLEYİCİ YAYLAR
- KAPI HİDROLİĞİ YAYLARI

www.aytek.com.tr

www.aytek.com.tr

Akasya Cd. No:13 P.K.16140 NOSAB / BURSA / TR Tel: +90 (224) 411 21 40 Pbx Fax : +90 (224) 411 21 45
GPS: N40 14.153 / E28 55.583

BESİAD'dan MATİL'e Ziyaret

26.10.2016 tarihinde BAĞLANTI ELEMANLARI SANAYİCİ VE İŞ ADAMLARI DERNEĞİ (BESİAD) Yönetim Kurulu ve üye kuruluşlarının temsilcilerden oluşan bir heyet, MATİL'e bir ziyaret gerçekleştirdi.

Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Tecdelioğu, Yönetim Kurulu Üyeleri Remzi Topuk, Fatih Uysal, Uğur Karaduman, Vahit Özgül, Gökhan Ulaşan, Yiğit Deniz, Tufan Deniz, Nihat Tecdelioğlu ve Genel Sekreter Semih Özölçer katılımıyla gerçekleştirilen Ekim ayı BESİAD Yönetim Kurulu toplantısı sonrası katılımcılar ve SUBCONTURKEY YAN SANAYİ ve TEDARİKÇİ GAZETESİ ve BESİAD BAĞLANTI ELEMANLARI DERGİSİ Yayın Koordinatörü Vedat Gökçe, ve ve TSE Genel Sekreter Yrd. Vedat Demir ile birlikte MATİL tarafından kurulup işletilen Çelik Test ve Araştırma Merkezi laboratuvarlarını MATİL Genel Müdürü Hüseyin Soykan ve Çelik İhracatçıları Birliği Başkanı Namık Ekinci ile birlikte gezdiler.

Çelik İhracatçıları Birliği Başkanı Namık Ekinci'nin de hazır bulunduğu ziyarette, BESİAD üyeleri ile MATİL arasında test, analiz ve proje geliştirme imkanları değerlendirildi.

Dresselhaus® Çetin

çözüm ortağınız

İki resim arasındaki farkı en iyi müşterilerimiz bilir...
Siz de bu ayrıcalıktan faydalanabilirsiniz...

Tasarım: www.subcontturkey.com

Dresselhaus Çetin DİREKT ile bağlantı elemanlarında çözüm ortağınız olalım...

Dresselhaus Çetin'in Ürünleri ve Olanakları;

- ✔ Standart ve özel civatalar,
- ✔ Standart ve özel somunlar,
- ✔ Standart ve özel vidalar,
- ✔ Kör perçin ve perçin somunları,
- ✔ HV Ağır yük cıvataları,
- ✔ Montaj hattına kadar ürün teslimi,
- ✔ EDI imkanları ve dijital sipariş platformu,

Türkiye ve Almanya'da toplam 70.000 paletlik stok...

Hangi sektörlere hizmet veriyoruz?

- ✔ Otomotiv ana sanayii
- ✔ Yapı marketleri
- ✔ Nalburiye ve hırdavat sektörü
- ✔ Elektrik malzemeleri sektörü
- ✔ Esnaf ve sanatkârlar,
- ✔ Orman ürünleri endüstrisi
- ✔ Otomotiv yan sanayii,
- ✔ Tarım makineleri sanayi,
- ✔ Makine sanayii,
- ✔ Metal işleme sanayii
- ✔ Mobilya sanayii
- ✔ Ticari araç sektörü
- ✔ Çelik konstrüksiyon sektörü

Dresselhaus Çetin Cıvata Paz. Tic. Ltd. Şti.
Atatürk Cad., Ekin Sk. No:4 34522
Kıraç - Esenyurt / İstanbul / TÜRKİYE
Telefon: + 90 212 689 38 00
Telefax: + 90 212 689 91 60
info@dresselhauscetin.com.tr
www.dresselhauscetin.com.tr
www.dresselhaus.de

KalDer Tarafından Verilen 2016 Türkiye Mükemmellik Ödülleri 25.Kalite Kongresi'nde Sahiplerini Buldu

2016 Türkiye Mükemmellik Ödülleri I Dyo Boya Fabrikaları San. Tic. A.Ş. Ve Uludağ Üniversitesi Gemlik Asım Kocabıyık Meslek Yüksekokulu'na Verildi.

15-16 Kasım'da Hilton İstanbul Bosphorus Convention Center'da 'Yeni Normal' temasıyla gerçekleşen 25. Kalite Kongresi, 2016 Türkiye Mükemmellik Ödülleri Töreni ile sona erdi.

İş, bilim, akademi, medya ve sanat dünyasından bini aşkın kişinin katıldığı kongreye, KalDer'in 24 yıldan bu yana istikrarlı bir şekilde organize ettiği Türkiye Mükemmellik Ödülleri damgasını vurdu. Türkiye Mükemmellik Ödül Jürisi tarafından yapılan değerlendirmede; Büyük Ölçekli İşletmeler Kategorisi'nde finale kalan DYO Boya Fabrikaları San.Tic. A.Ş. Türkiye Mükemmellik Ödülü'nün sahibi oldu.

Küçük ve Orta Ölçekli Kamu Yönetimi ve Toplum Hizmetleri Kategorisi'nde finale kalan Uludağ Üniversitesi Gemlik Asım Kocabıyık Meslek Yüksek Okulu ise Türkiye Mükemmellik Büyük Ödülü almaya hak kazandı.

Toplam kalite yönetim felsefesinin yaygınlaşmasında önemli rol oynayan organizasyonda böylece, Türkiye Mükemmellik Büyük Ödülü kazanan kuruluş sayısı 33'e, Türkiye Mükemmellik Ödülü kazanan kuruluş sayısı ise 53'e yükselmiş oldu.

"ÖDÜL FİRMALARIN GELECEĞİNİ ŞEKİLLENDİRİYOR"

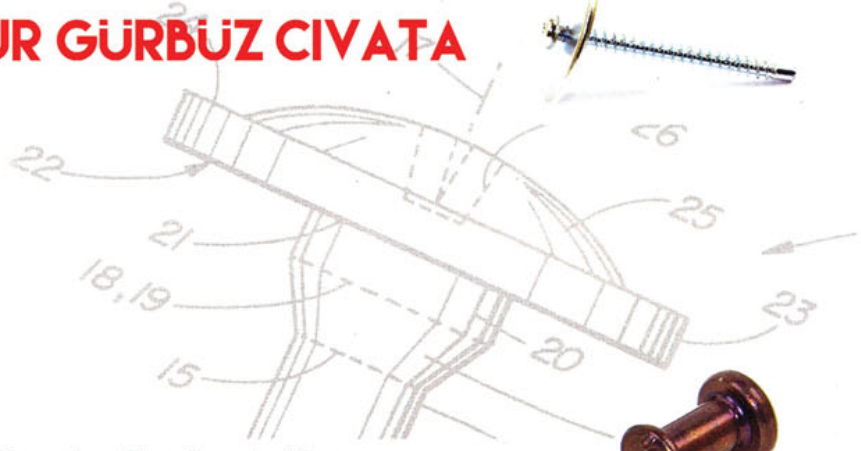
KalDer'in 24 yıldan bu yana kesintisiz olarak verdiği Türkiye Mükemmellik Ödülleri'nin iş dünyasında ayrıcalıklı ve prestijli bir konuma sahip olduğunu belirten KalDer Yönetim Kurulu Başkanı Buket Eminoğlu Pilavcı, mükemmellik yolculuğuna çıkan firma ve kurumların geleceklerinin şekillenmesinde önemli bir paya sahip olduğunu söyledi.

Ödül sahibi kurum ve kuruluşları tebrik eden ve mükemmellik yolculuğunda başarılar dileyen Buket Eminoğlu Pilavcı, şunları söyledi: "EFQM Modeli, kurumların başarılarının

sürdürülebilir olmasında ve büyümesinde, verimli iş modelleri geliştirmelerinde, stratejik planlama süreçlerinde önemli bir rehber. Bu durum hem kamu hem de özel sektör için geçerli. Rekabetin boyutlarının hızla arttığı bir çağda küresel yönetim modellerini kullanmak kaçınılmaz olacaktır. KalDer olarak bu çerçevede amacımız Türkiye'nin tüm bölgelerinde mükemmellik kültürünü içselleştirmiş, rekabetçi kurum ve kuruluşlar yaratılmasına katkıda bulunmak. Bu anlamda pusulamız EFQM Mükemmellik Modelidir."
KalDer Buket Eminoğlu Pilavcı, 2017'den itibaren ödülde yapılacak yeniliklerle ilgili ise şu bilgileri verdi: Önümüzdeki yıldan itibaren EFQM Avrupa Ödülleri'nde olduğu gibi Mükemmellik Ödülü'nü (Başarı Ödülü) temel kavram bazında vermeyi hedefliyoruz. Bir kavramda birden fazla ödül verileceği gibi, bir kuruluş birden fazla kavramda ödül alabilir olacak. Her kategoride tek büyük ödül kısıtını kaldırıyoruz. Ödül kategorilerini yeniden tanımlıyoruz. Ve yine 2017'den itibaren değerlendirme ve uygulamayı daha strateji odaklı olarak gerçekleştireceğiz.

UGC

UĞUR GÜRBÜZ CIVATA



Dimension: From 2 mm to 12 mm

Length : From 2 mm to 120 mm

* SELF-DRILLING SCREWS
* METRIC SCREWS
* CHIPBOARD SCREWS
* SCREWS FOR THE FURNITURE SECTOR
* SCREWS FOR THE ELECTRICS AND ELECTRONICS INDUSTRY
* NUTS, STUDS AND SPECIAL SCREWS
* ROOFING SCREWS

We can manufacture anything you ask...

UGC
UĞUR GÜRBÜZ CIVATA

Barış Mahallesi, Birlik Sanayi Sitesi 3. Cadde No:89 Beylikdüzü / İSTANBUL - TURKEY
Phone : +90 212 614 64 55 (pbx) - +90 212 876 55 82 Fax: +90 212 614 74 13
www.civata.net - www.gurbuzcivata.com - ugc@civata.net

VeriQuality ISO 9001:2008

VeriQuality ISO 14001:2004

VeriProfi OHSAS 18001

Eğitimci, Danışman

Hakan Ömer Gider

www.hakanomergider.com

Fuarlarda Neler Oluyor?

Merhaba, yılın son yazısını da yazmanın keyfini yaşamayı çok isterken, geçtiğimiz günlerde başıma gelen üzücü bir olayla oldukça sarsıldım. Bir süper marketin otoparkında aracımdan çıkıp 20 metre uzaklıktaki ATM'ye gittiğimde arkamdan bir hırsız arabayı kilitlemediğimi fark ediyor ve otomatik kilitlenme süresi olan 60 sn. içinde aracın bagajından çantamı alıp gidiyor. Netbook'um ve ses kayıt cihazım çantadaki en önemli kayıplarımdı. Sizlere uyarım ve tavsiyem lütfen çok sık bir şekilde back-up yapın. Gerekirse haftada bir ve en az üç ayrı yere kayıt yapılması uzmanlar tarafından öneriliyor...

Bu sayıda konuşacağımız konu fuar ve davranışlarımızla ilgili olacak, yılda ortalama sadece büyük şehirlerde 350'nin üzerinde fuar yapılıyor. 2017 yılı içerisinde açılacak olan fuarların sayısı 400'ün üzerinde olacaktır. Kurumların, firmaların fuar katılımları için harcadıkları paranın haddi hesabı yapılamayacak kadar büyük olduğunu düşünüyorum. Küçük bir örnek vermek gerekirse metrekare ücreti ile kıyasladığımızda yaşanan şehirlerin en lüks semtlerinde kiralanan bir showroom'dan daha büyük bedeller ödendiğini düşünebiliriz.

Peki, bu kadar yüksek maliyetler ile hazırlanan bir çalışma için çalışan, fuarda görevlendiren personel aynı pencereden bakabiliyor mu? Yoksa fuarı bir eğlence ya da keyif ortamı olarak mı düşünüyor?

Fuarda nelere dikkat etmeliyiz?

1. Standın üç bölümden oluşması ve bunların; sergileme, konuk ağırlama ve dinlenme bölümleri olmalıdır.

2. Başarılı bir standın en önemli unsuru, ışıklandırma ve renkler olmalıdır. Konuya uygun renk seçimi başarıya başarı katacaktır.

3. Stantta çalışacak personelin mutlaka ürün bilgisi ve iletişim konusunda bilgi sahibi olması gerekir.

4. Fuarlar bir eğlence mekânı değildir. Giriş, çıkış saatleri, yemek süreleri ve molalar mutlaka bir zaman çizelgesi yapılarak takip edilmeli.

5. İş yeri mantığı fuarda da geçerli olmalı. Çalışanların mesai mantığı ile hareket etmesi ve fuar süresince işine odaklanması önemlidir.

6. Stant içerisinde yoğun sohbetler, telefonla uzun uzun konuşma ya da telefon ile ilgilenip, sosyal medyada gezinmek yasak olmalı, koskoca insanlara; "telefonla uğraşma" denemeyeceğine göre burada çalışanların bilinçli olması gerekir.

7. Gelen ziyaretçiler ile birlikte çok fazla vakit harcamak yerine koyu sohbetler yerine kısa görüşmeler ile vakit harcamamak daha iyi olacaktır.

8. Fuarlar tanıtım amaçlı olmasına rağmen, tanıtım dışında, satış amaçlı bir hedefin de olması gerekir.

9. Fuar sonrası hızlı davranmak, gelen ziyaretçilere fuar sonrası e-mail göndermek ve daha sonra da yüz yüze ya da telefon ile görüşerek taleplerini değerlendirmek gerekir. Fuar sonrası tüm bunların iki hafta içerisinde yapılması gerekir.

Fuarların başarısı için öncelikle firmanın yöneticileri ile çalışanların aynı pencereden bakması, fuarın her saniyesini en iyi şekilde değerlendirmeleri başarıyı getirecektir.

info@hakanomergider.com

NORM Cıvata Volkswagen Uluslararası Tedarikçi Fuarında (IZB) Misafirlerini Ağırladı

Otomotiv sektörünün lider oyuncusu Volkswagen'in yan sanayileri için iki senede bir Wolsburg'da düzenlediği uluslararası tedarikçi fuarında (IZB) Norm Civata standı büyük ilgi gördü.

Volkswagen Ar-Ge ve mühendislik ekiplerinin misafirlerini ağırladığı fuar; tedarikçilerinin sağladığı yeni gelişmeler ve yeni ürünler hakkında fikir edinmenin yanı sıra tüm tedarikçileri arasındaki iş ilişkilerini geliştirmeyi amaçlıyor. Fuarda Norm Cıvata bağlantı elemanlarındaki çeşitliliği ile hem ana sanayi hem de yan sanayi müşterilerine eksiksiz hizmet verebileceğini bir kez daha gösterdi.

NORM CIVATA

Fuarda görev alan Norm Civata temsilcileri, Volkswagen ve yan sanayilerinin Ar-Ge, mühendislik ve satın alma bölümlerinden oluşan ziyaretçilerine hali hazırda devam eden ağırlık azaltma çalışmaları, lisanslı ürünler ve Almanya'da yerleşik grup firması Norm GmbH ile tüm Avrupa çapında verdiği servis ve mühendislik desteği hakkında ayrıntılı bilgilendirme fırsatı yakaladı.

sektörel yayın dünyası
sektorel.com
Haber ve Rehber

Türkiye'nin Tek
Sektörel Rehber ve Haber Portalı

www.sektorel.com

şahinler
METAL MAKİNA ENDÜSTRİ A.Ş.
BURSA

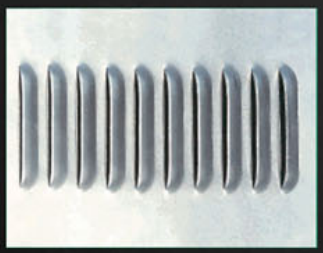
Hidrolik Kombine
Makaslar & Zımba

HKM 85

HKM 60

HKM 115

SAC, PROFİL, KÖŞEBENT, LAMA
Kesme ve Delme işlerindeki iş istasyonunuz.



Hidrolik Tek/Çift Pistonlu Kombine Makaslar

Hidrolik delme makinaları

HPM ve **HKM** Modelleri için Opsiyonel Otomatik Sürücü

NC

CNC

HPM Modelleri için Opsiyonel **NC** ve **CNC** Kontrol Paneli

İzmir Yolu 22.km Mümin Gençoğlu Cad. 16285 BURSA
+90 (224) 470 01 58 (pbx) +90 (224) 470 09 05
info@sahinlermetal.com

www.sahinlermetal.com

Hakan Akgül
Yalın Enstitü
YK Üyesi

Günlük İş Yönetimi Doğru Uygulanırsa Bölümlerin Performansı Artacaktır

Daha önce yayımladığımız "Farklı Hiyerarşik Kademeler İçin Birbirini Tamamlayan Yönetim Tarzları" makalesinde **günlük iş yönetimi** konusuna biraz değinmiş ancak konuyla ilgili daha detaylı bir yazı kaleme alacağımızı dile getirmiştik.

Bir şirketteki günlük koşuşturmaya göz atalım:

Muhasebe bölümünde aylık gelir tablosunu çıkarmak uzman Ayşe Hanım'ın sorumluluğundadır. Bu ayki tablonun hazırlanması için halen borçlar hesabının işlenmesi beklenmektedir ancak faturaların gelişi henüz tamamlanmamış, gelen faturaların bir kısmı ilgili yöneticiler tarafından paraflanmamış ve bilgisayardaki yazılım programı sıkışık dönemlerde hep olduğu gibi teklemektedir. Bölüm yöneticisi tablonun gecikeceği endişesiyle oldukça sinirlidir. Bu durumda yaşanan gecikmenin sebebi muhasebe uzmanı Ayşe Hanım mıdır? Belli dönemlerde tekrarlayan bu stresli durum muhasebe çalışanları için hayatın bir parçası mıdır?

Satış bölümünde yönetici Murat Bey'in altı kişilik bir ekibi vardır. Dört kişi yeni işe başlamıştır. Satış hedefini tutturmak için yıllarca çabalamış biri olarak (bayilerle bitmeyen iskonto, kampanya, pazarlık konuşmaları) artık farklı bir şeyler yapması gerektiğinin bilincindedir. Satış adetinin dışında ancak yine satış adetini destekleyecek daha başka performans göstergelerini de devreye almak, bunları ay içinde takip edebilmek ve yeni işe başlayanları daha ilk aylardan bu yönde yetiştirmek istemektedir. Ancak mevcut prim sisteminin de etkisiyle ekibi tümüyle müşterilerden gelen teslimat gecikmesi ve ürün kalitesiyle ilgili problemleri çözmeye çalışmaktadır. Kendisi de dahil kimsenin yeni sistemle uğraşmaya zamanı yoktur. Murat Bey ne yapmalıdır?

Bilgi İşlem (IT) bölümünde genç yazılım mühendisi olan Hasan Bey son bir yıldır şirkettedir. Code yazmayı çok sevmesine rağmen bölümündeki günlük yönetim tarzı onu demotive etmektedir. Bazı mühendisler "kahramanlar" olarak kabul edilmekte ve zor olduğu düşünülen işler onlara verilmektedir. İşler dağıtıldıktan sonra kişiler işi tamamlayana kadar yalnız kalmakta ve bu arada pek arayan soran olmamaktadır. Bu durum bazılarını tembelleştirmektedir. Kişilerin çalışma temposunu arttırmak için sürekli iş yığma yöntemi tercih edilmektedir. Oysa yapılacak bazı iyileştirmeler olabilir. Hem yazılım sürecinin başından sonuna hem de yazılımın kendi içinde "tekrar" eden işler vardır ve bunlar standartlaştırılabilir. Günlük toplantılarda problemler paylaşılabilir, ortak bilgi ve yardımlaşma ortamı oluşturulabilir. Hasan Bey yönetici olmadığına göre, bölümün performansını ve motivasyonunu arttıracak yeni bir yönetim sistemini nasıl dile getirmelidir?

Fabrika Müdürü Gülşen Hanım dört yıldır görevinin başındadır ve kendisine bağlı çalışanlarla birlikte 300 kişilik bir ekibi yönetmektedir. Her gün son derece telaşlı ve yoğundur: her sabah kendisine bağlı birimlerden günlük bilgi ve raporları toplamak, pek çok toplantıya katılmak, ekibinden ve genel müdürden gelen telefonları yanıtlamak (günde en az iki saat), özet raporlar hazırlamak. Genel müdür oldukça detaycı biridir ve bazen üretimin gidişatıyla ilgili değişkenlik gösteren ani kararlar verebilmektedir. Bu değişimlere Gülşen Hanım'ın ekibini hızla adapte edebilmesi oldukça zor olmakta ve tepki çekmektedir; dahası ekibinin zamanında raporlamasından ve bazı olumsuzlukları gizlemesinden şikayetçidir. Bu şartlar altında Gülşen Hanım alt ve üst arasında mesaj aktarmakla mı görevlidir? Bu kargaşanın içinden nasıl çıkacaktır? Geleceği planlayacak zamanı var mıdır?

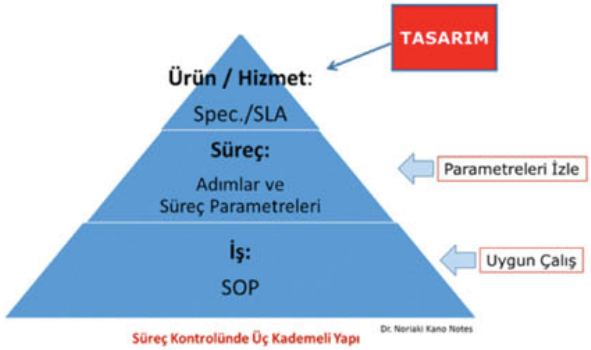
Günlük İş Yönetimi bölümlerin kendi içlerinde yaptıkları rutin işler ve bu işlerin olabildiğince **standart** hale getirilmesiyle ilgilidir. "Günlük Standart İş Yönetimi" olarak da isimlendirilebilir. Şirketlerdeki tüm bölümlerde gerçekleştirilen "her bir iş"in verimli ve etkin gerçekleştirilmesini sağlayacak faaliyetlerdir. Hedefi, standartlarla belirlenmiş performansı muhafaza etmek ve sapma olduğunda hızla toparlanmayı sağlayacak pekiştirme çalışmalarını yapmaktır.

Peki "iş" deyince aklımıza ne gelmelidir?

Satışta sipariş girişi, müşteri ziyareti, sunum, İK için işe alma görüşmesi, bordrolama, muhasebede fatura kesme, alacak hesapların işlenmesi, satın almada sipariş verme, üretimde işçinin vidayı sıkarak iki parçayı birleştirmesi

Saatlik işler olduğu gibi yılda bir kez gerçekleşen işler (yılda bir kez hazırlanan rapor, yılda bir kez yapılan bakımlar gibi) de günlük iş yönetimi kapsamına girebilir.

Birbirini takip eden işler süreçleri, süreçler de ürün ve hizmeti oluşturmaktadır.



Süreç Kontrolünde Üç Kademeli Yapı

İşlerin standartlaştırılması yalnızca üretim bölümünün konusu değildir. Zira yazılım ve pazarlama da dahil olmak üzere her işin veya işin yapıldığı tüm sürecin tekrar eden kısımları vardır. Üretime göre daha esnek olmak kaydıyla, satıştan muhasebeye, IT bölümünden insan kaynaklarına tüm işler belli seviyede standartlaştırılabilir. Biz buna standart iş diyoruz; SOP (standart operasyon prosedürü) olarak da bilinmektedir.
Standartlar müşteri talebi (iç müşteri de olabilir) ya da stratejik iş yönetiminden gelen hedefler doğrultusunda değişebilir, revize edilebilir. Her değişen standarda uyum sağlamak ve performansı ayarlamak günlük iş yönetimin görevidir.

Nitelikli standartların tipik özellikleri nelerdir?

Standartlar işi bizzat yapanlar içindir ve hazırlığı sırasında o işte çalışanlar dahil olmalıdır. Anlaşılır, pratik ve uygulama sırasında hata yapmayı engelleyecek bir içeriğe sahip olmalıdır. İşin başarı ile icrası için tüm detayları kapsamalı (ne, nasıl ve neden sorularının yanıtları) ve belli periyotta revize edilmelidir.

Devamı sayfa 56'da

Customer Value through Innovation

NORMA GROUP

Otomotiv endüstrisini birleştiren çözümler

Global bir ağa yayılmış üretim tesislerimiz, mühendislik, satış ve dağıtım lokasyonlarımız sayesinde; dünya çapındaki otomotiv firmaları, geniş ürün yelpazemiz içindeki, inovatif kelepçe ve konnektörlerimize her zaman güveniyor.

Read more at www.normagroup.com

Sayfa 54'ün devamı

Hakan Akgül - Yalın Enstitü YK Üyesi

Satış bölümündeki işler için, üretim bölümünden farklı olarak, müşteri ihtiyaçlarına göre değişen bir kaç farklı standart olabilir. Bu esneklik sağlar. Satış ekibinin müşterinin ihtiyaçlarını anlayacak ve bu ihtiyaca göre doğru standardı seçerek gerektiği şekilde uygulayacak yetkinlikte geliştirilmesi gerekir.

İK, Muhasebe, Satın Alma, ArGe bölümleri için yine benzer uygulamalar düşünülmelidir.

Günlük iş yönetimi, bölüm müdürü ile şef/formen arasındaki tüm yönetim kademeleri tarafından birlikte hayata geçirilir.

İyileştirme çalışmalarından alışık olduğumuz PUKÖ (İngilizcede PDCA) döngüsünün yerini günlük iş yönetiminde SUKÖ (İngilizcede SDCA) almaktadır. Muhafaza etmek ve pekiştirme çalışmalarında bu döngü kullanılır. SUKÖ kısaltması "Standartlaştır–Uygula–Kontrol Et–Önlem Al" kısaltmasını ifade eder; "Planla" yerine "Standartlaştır" kullanılır.

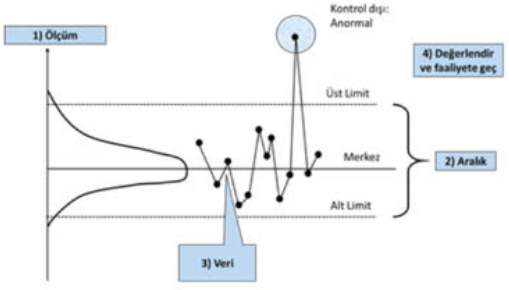
Günlük iş yönetimi şirketteki her bölümün iş sonuçlarına katkı sağlayacak ve performansı sabit kılacak bir metottur. Ana parametreleri ise yapılan işin "kalitesi, maliyeti, teslimat süresi, güvenliği"dir.

Günlük iş yönetiminin katkısı neler olabilir?

Süreçlerin kapasitesini ve değişkenliğini anlamak, süreçleri iyileştirerek ürün ve hizmeti iyileştirmek, istikrarlı ve öngörülebilir sonuç üreten operasyon yeteneği sağlamak, ürün ve hizmetin israfsız üretimi, "bir sonraki işlem adımı benim müşterimdir" bakış açısı ve sürekli iyileştirme kültürü oluşması

Günlük iş yönetimi sistemini kurarken sormamız gereken bazı sorular neler olmalıdır?

(P) Bu bölümün misyon, rol ve amacı tanımlanmış mıdır?, İşler listelenmiş ve standartlar hazırlanmış mıdır?, (U) İşler standartlara göre yapılmakta mıdır?, İşler kontrol noktaları gözetilerek periyodik olarak (başarı göstergesi) izlenmekte midir?, (K) İş mevcut spec.lere göre değerlendirilmekte midir?, Anormallikler tespit edilmekte midir?, (Ö) Uygunsuzluklar için acil önlemler alınmakta mıdır?, İyileştirme faaliyetleri gerçekleştirilmekte midir?, Standartlar - kontrol noktaları – kontrol seviyeleri gözden geçirilmekte midir?



İstatistiksel Kontrol Kart Kavramı

JSQC – Std 32

Örneğin, satış bölümü için iş süreçleri belirlenmeli ve standartlaştırılmalı, süreçlerin **kontrol noktaları (başarı göstergeleri)**, kontrol seviyeleri belirlenmeli ve anormalliklerin görünür hale getirilmesi sağlanmalıdır (Görselleştirme). Ayrıca zaman içinde ihtiyaca göre revizyon yapılması unutulmamalıdır.

Kontrol noktaları (başarı göstergeleri – KPI) neler olabilir?

Satış bölümünü ele alırsak "satış adedi, hedef tutturma yüzdesi, pazar payı" gibi göstergeler ilk akla gelenler olsa da, bu göstergeler bize "nerede iyileştirme yapmamız gerektiği"yle ilgili açık mesaj vermeyecektir. Bunun yerine daha önce "Satışta Yalın Uygulamalar-Süreç" makalemizde bahsi geçtiği gibi "satış süreç adımları"ndan bazı göstergeler seçilebilir: müşteri temas sayısı, müşteriye sunum sayısı, müşteriye teklif sayısı, demo sayısı, sipariş sayısı, zamanında teslimat oranı, satış sonrası şikayet sayısı gibi.

Benzer bakış açısıyla IT, İK, Muhasebe, ArGe bölümleri için kontrol noktaları belirlenmelidir.

Kontrol noktaları belirlenirken hatalar yapılabilmektedir: Bir çağrı merkezi için "ürün ve hizmet hata sayısı"nı takip etmek doğru değildir. Bunun yerine "müşterinin talebinin hızla anlaşılıp ilgili bölüme iletilmesi, çözümün takibi ve çözümün zamanında müşteriye aktarılması" izlenmelidir.

Günlük İş Yönetimi ve Stratejik İş Yönetimi

JSQC – Std 32

Günlük iş yönetimi ve stratejik iş yönetiminin ilişkisi nedir?

Performansı arttırmak ve muhafaza etmek çalışmalarını ikiye ayırabiliriz: stratejik iş yönetimiyle ilgili olan "iyileştirme ve inovasyon" çalışmaları, günlük iş yönetimiyle ilgili olan ise "muhafaza etmek ve pekiştirmek" çalışmalarıdır.

Şirketlerde her yapılan iyileştirmenin standartlaştırılması ve hazmedilmesi için bir süreye ihtiyaç vardır. O halde iyileştirme çalışmaları günlük iş yönetiminin girdisi olmaktadır.

Benzer şekilde şirketlerde yalnızca muhafaza etmek ve pekiştirme (günlük iş yönetimi) çalışmalarıyla da ilerlemek mümkün değildir. Çözülmesi zor olan problemler ve konular için muhafaza etme ve pekiştirme çalışmaları yeterli olmayacak ve bu problemler iyileştirme ve inovasyon çalışmalarına (stratejik iş yönetimi) girdi teşkil edecektir.

O halde şirketin gelişimi için bu iki çalışma iç içe geçmelidir.

Sonuç olarak; günlük iş yönetimi şirket içindeki tüm bölümlerde tüm rutin işler için uygulanmalıdır.

Bu konuda ekiplerinizi geliştirmek için "bilimsel metotla problem çözme, görsel yönetim, standart iş" eğitimleri ile bir başlangıç yapabilirsiniz.

hakgul@lean.org.tr

www.smcpnomatik.com.tr

Aradığınız ürünün tedariğinde sorun mu yaşıyorsunuz?

Türkiye'nin her yerine ulaşabilen yaygın satış ağı, güçlü stok ve hızlı sevkiyatla aradığınız çözüm SMC'de. SMC Türkiye'de…

İhtiyaç duyduğunuz anda çözüme ulaşabilmeniz için

- Türkiye'de merkez depoda çok güçlü stok tutulmaktadır.
- Belçika'da yer alan SMC Avrupa Merkez Deposundan her gün, Japonya ve diğer merkezlerden haftada en az iki gün olmak üzere Türkiye'ye düzenli uçak sevkiyatları yapılmaktadır.

Türkiye'de yaygın satış ve servis ağı bulunmaktadır.

- İstanbul merkez olmak üzere, ana endüstriyel şehirlerde bölgesel ofisler.
- 11 farklı şehirde yetkili bayiler.

Daha detaylı bilgi için:

SMC Pnömatik Sanayi Ticaret ve Servis A.Ş.
Halkalı Merkez Mahallesi, Basın Ekspres Yolu, Capital Tower
No:9 Kat:11, 34303, Küçükçekmece – İstanbul
☎ Tel: +90 212 489 0 440 Fax: +90 212 489 0 437
E-mail: satis@smcpnomatik.com.tr http://www.smcpnomatik.com.tr

SMC®

Barbaros Demirci

PAGEV Danışmanı

Plastik Sektöründe 2017 Yılı Beklentileri

Plastik mamul iç pazar tüketiminde ve dolaylı ihracatta sağlanan artış, 2016 yılının 9 ayında plastik mamullerde üretim artışının motoru olmuştur. 2016 sonunda plastik mamul sektöründe üretimin 8,9 milyon tona ve 34 milyar dolara çıkacağını ve sektörün miktar ve değer bazında 2015 yılına kıyasla %4 büyüyeceğini göstermektedir. 2016 sonunda toplam üretimin değer bazında %12'sinin ihraç edileceğini ve yurtiçi tüketimin de %9'unun ithalatla karşılanacağı tahmin edilmektedir. Plastik sektörü başlıca ihracatçı sektörlere mamul ve yarı mamul sağladığı için yurt içi satışların %50'si bu sektörler kanalı ile dolaylı olarak ihraç edilmektedir. Bu durum sektörde 4 milyarı geçen direk mamul ihracatı ve 16 milyar dolarlık dolaylı ihracatla sektörün 20 milyar dolar civarında ihracat dövizi sağladığını göstermektedir.

2002-2013 yıllarını kapsayan 12 yıllık dönemde Türkiye ekonomisi ortalama %5,2 büyüme gösterirken plastik sektörünün ortalama büyüme hızı % 10,4 olarak gerçekleşmiş ve plastik sektörünün ortalama büyüme hızı ülke ekonomik büyüme hızını ikiye katlamıştır.

2002-2015 döneminde ise, ekonomik büyüme ortalama %5,1 plastik sektör büyümesi ortalama %9,4 olarak gerçekleşmiştir. Ekonomik büyüme ve plastik sektörünün büyüme hızları arasında doğrusala yakın bir korelasyon mevcuttur.

Bu durum, 2002-2015 döneminde, ekonomik büyüme ile plastik sektörü arasında %1,8 gibi yüksek korelasyon olduğunu ve sektör büyümesinin, ekonomik büyüme hızının 1,8 katı şeklinde geliştiğini göstermektedir. Başka bir değişle, ekonomik büyüme'nin %1 olduğu yıl, plastik sektörü %1,8 büyüme göstermektedir.

2016 yılını %4 büyüme hızı ile kapatması beklenen plastik sektörünün 2017 yılındaki büyüme hızı, dünya ve Türkiye ekonomisindeki gelişmelere ve diğer tüm sektörlerle birebir ilişkisi olması nedeniyle, mamul ve yarı mamul sağladığı diğer sektörlerin gelişim hızlarına bağlı olacaktır.

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) Eylül ayı ara dönem küresel ekonomik görünüm raporunda daha önce 2016 için yaptığı %3'lük küresel büyüme tahminini %2,9'a düşürmüş, 2017 büyüme tahminini de 0,1 puan indirerek %3,2'ye çekmiştir. OECD zayıf talep koşullarının küresel ticareti baskı altında bıraktığını ve bu durumun gerek 2016 gerekse 2017'de üretim faaliyetlerini sınırlayan bir unsur olarak etkili olmaya devam edeceğini belirtmektedir.

OPEC, petrol üretiminin kısıtlanması konusunda anlaşmaya varmıştır. OPEC dışı büyük petrol üreticilerinin de söz konusu karara uygun hareket ederek petrol arzını azaltabileceği değerlendirilmektedir. Bu durum 2017 yılında petrol fiyatlarını arttıracak bir gelişme olacaktır.

Genel olarak bakıldığında; 2015 ve 2016 yıllarında küresel ekonomik büyümeyi aşağı çeken faktörlerin 2017 yılında da devam etmesi beklenmektedir.

2017 yılında yükselen ve gelişmekte olan ekonomilerin zorlu şartlarla karşı karşıya kalacağı ve jeopolitik tansiyonların küresel ekonominin zorluklarını artıracağı tahmin edilmektedir. 2017 yılında dünya ve dolayısı ile Türkiye ekonomisini ve Türkiye plastik sektörünün büyümesini şekillendirecek olan en önemli gelişmeler; ABD'nin ve Euro bölgesinin toparlanma hızı, Fed'in para politikasının seyriyle ilgili alacağı kararlar ve bu kararların gelişmekte olan ekonomilere etki derecesi, Çin ekonomisinin seyri ve İstikrarsız seyreden emtia fiyatlarının seyri.

23 Eylül 2016 günü Moody's, Türkiye'nin uzun vadeli yabancı para cinsinden tahvillerine verdiği kredi notunu Baa3 (Negatif) konumundan Ba1 (Durağan) konumuna indirmiştir. Moody's yaptığı not indiriminin gerekçelerini; Türkiye'nin zaten yüksek düzeyde olan dış finansman ihtiyacına bağlı risklerde görülen artış ve geçmişte borç birikimini çözmeye yarayan büyüme ve kurumsal yapıda ortaya çıkan zayıflama olarak açıklamıştır. Kuruluş, görünümün (durağan) olarak gösterilmesinin gerekçesini de ekonominin büyük ve esnek olması ve kamu maliyesinde devam eden güçlü disiplin olarak vurgulamıştır. Kuruluş açıklamasında; kamu mali disiplininin tersine dönmesi, yabancı fon akımlarında ani ve hızlı terse dönüşler, kurumsal yapıda ortaya çıkacak bozulma veya siyasal risklerin tahminlerin ötesinde artmasının kredi notunu aşağı yönlü etkileyeceğini belirtmektedir. Fitch Ratings ise yayınladığı raporda; Türkiye'nin ekonomisinin gelecek birkaç yılda ivme kazanacağını ve enflasyonun düşeceğini öngörmektedir. Fitch tahminine göre, Türkiye'de gayri safi yurtiçi hasılanın 2016'da %3, gelecek yıl %3,2, 2018'de ise %3,5 artması öngörülmektedir.

Tüm bu gelişmelerin 2017 yılında Türkiye ekonomisine muhtemel olumsuz etkileri ; Ekonomi ve sektörlerin büyüme oranlarında düşme, işsizlik oranında artış, işletmelerin kur farkından doğan açıklarını kapatmak için başta personel harcamalarından kaçınmaları bunun için işten çıkartma ve yeni istihdam sahalarının yaratılmaması olmak üzere üretim kapasitelerini düşürmeleri, imalat sektöründe ham madde de dış kaynaklı alımlarda kısıtlamaya gidilmesi ve kaybedilen karın rizi¬kosuz yükselen faiz gelirlerine yönelmesi, faizlerdeki artışın kredilere yansıyarak ekonominin lokomotif sektörlerini (inşaat, otomotiv) olumsuz etkilemesi ve sıcak para çıkışının hızlanması seklinde ortaya çıkabilir.

Amerika Birleşik Devletleri'nin yeni başkanı, Trump'ın söylemleri arasında öne çıkanlardan biri de Çin'in Amerikan ticareti ve istihdamına yönelik tehditlerine ilişkindir. Trump, Çin'i bir kur manipülatörü olmakla, haksız sübvansiyon yapmakla ve Amerikan ticaret sırlarını çalmakla suçlamaktadır. Trump'ın, Çin konusunda atacağı adımların realize edilmesi halinde Türkiye plastik sektörü açısından bazı sorunların gündeme gelmesi olasıdır.

Çin 2015 yılında ABD'ye 399 bin ton ve 842 milyon dolarlık plastik hammadde, 3 milyon 633 bin ton ve 13,3 milyar dolarlık plastik mamul olmak üzere toplam 4 milyon 32 bin ton ve 14,1 milyar dolarlık plastik malzeme ihraç etmiştir. ABD toplam plastik ithalatının miktar bazında %30'unu değer bazında da %28'ini Çin'den gerçekleştirmiştir. Bu oran plastik bitmiş mamullerde miktar bazında %59'unu değer bazında da %38'ini bulmaktadır. Amerika'ya yıllık ihracatı 14 milyar dolar seviyesinde olan Çin'in, Amerika'nın Çin mallarına karşı uygulayacağı yüksek koruma politikası ile Amerikan pazarından dışlanmasıyla birlikte Ortadoğu ve Afrika gibi pazarlara gerek üretim gerekse ürün satışı boyutlarında odaklanması sürpriz olmayacaktır.

Trump'ın Fed kanalı ile daha yüksek faiz politikası uygulayacağı tahmin edilmektedir. Bu durum, Türkiye gibi finans ihtiyacı olan ülkelerde ABD dolarının yerli para cinsleri karşısında daha çok değerleneceği anlamına gelmektedir. ABD dolarındaki artış, her ne kadar ihracat fiyatının TL cinsinden artacağı anlamına gelmekle birlikte, plastik hammadde de % 85 enerjide % 80 dışa bağımlı olan sektörümüzde üretim maliyetlerinin arttıran ve dolayısı ile kar marjlarını düşüren bir etki yaratacaktır. Dolardaki yükselme, plastik sektörünün mamul ve yarı mamul sağladığı diğer ihracatçı sektörleri de olumsuz etkileyeceğinden, sektörün dolaylı ihracatını da gerileteceek bir sonuç yaratabilir. Trump'ın uygulaması beklenen korumacı ve yüksek faiz politikaları sonuç olarak, plastik sektörünün rekabetçi üretim ve ihracat olanaklarını azaltan bir etki yaratabilir.

Politik ve ekonomik riskler, 2017 yılında Türkiye ekonomisindeki büyümenin planlanandan daha alt seviyelerde gerçekleşebileceğini göstermektedir. Türkiye, 2017 yılında kırılganlık riski taşıyan ekonomilerin başında gelmektedir. Yüksek cari açık, enflasyonun düşürülememesi, büyüme hızındaki yavaşlama, artan finansman ihtiyacı ve sıcak para çıkışı, Türkiye ekonomisinin 2017 yılında da karşılaşacağı en önemli riskler arasında görülmektedir. Öte yandan, ihraç pazarlarındaki sorunlar, jeopolitik gelişmeler ve finansal piyasalarda gözlenebilecek oynaklıklar başlıca risk unsurlarıdır. Özellikle döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar maliyetleri artırmak suretiyle sektörlerin kırılganlığını artıran bir unsur olarak öne çıkmaktadır.

Türkiye'nin 2017 yılında iyimser bir görüşle %3-4 aralığında büyüyebileceği tahmin edilmektedir. Ekonomik büyüme ile sektörün 14 yıllık ortalama korelasyon katsayısı dikkate alındığında, plastik sektörünün 2017 yılında 5,5 ile %7,4 aralığında büyüyebileceği tahmin edilmektedir. Ancak, dünya ekonomisinde ve özellikle Türkiye'nin ihracat pazarlarında daha olumsuz gelişmeler olması halinde plastik sektör büyümesinin %4'de şekillenmesi olasıdır.

demircib1948@gmail.com

Gemiciler

High Performance Pigments

PİGMENTLERİN DÜNYASI

HOLLIDAY PIGMENTS

Ultramarine Blues
Ultramarine Violets
Manganese Violets

tasarım: www.subconturkey.com

Gemiciler
BOYA - KİMYEVİ MADDELER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Terazidere Mah. Karaman Sok. Boyacı Han No: 1 34035
Bayrampaşa / İstanbul - TÜRKİYE
Tel: +90 212 544 96 90 (6 Hat)
Fax: +90 212 577 74 49 - 674 52 07
pigment@gemicilerboya.com
www.gemicilerboya.com

İKMİB VE PAGDER K Fuarı'na Milli Katılım Düzenledi

Dünyanın En Büyük Plastik Fuarına 131 Türk Firması Katıldı

Yarattığı katma değer ile kimyanın en önemli ürün gruplarından birini oluşturan plastik sektörü, alanında dünyanın en büyük fuarı olan K Fuarı'nda yerini aldı. Üretim kapasitesiyle dünyada yedinci, Avrupa'da ise ikinci sırada yer alan Türk plastik sektörü temsilcileri, K International Trade Fair Plastics Rubber'da ürünlerini sergiledi. Plastik sektörünün ihracat hedeflerini destekleyen İKMİB, 19-26 Ekim 2016 tarihlerinde Almanya'nın Düsseldorf kentinde düzenlenen fuara PAGDER işbirliğiyle milli katılım organizasyonu gerçekleştirdi. Türk pavilyonunda 45 firma fuarın ziyaretçileri ile buluştu.

Türk plastik sektörü dinamik ve hızla gelişen yapısıyla dünya sıralamasındaki yerini güçlendirmeye devam ediyor. İKMİB (İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği) ve Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER) sektörün ihracat performansını artırmak amacıyla dünyanın en büyük plastik fuarı olan K International Trade Fair Plastics Rubber'a milli katılım organizasyonu düzenledi. Plastik sektörünün üç yılda bir gerçekleşen bu dev buluşmasına 25 firma İKMİB-PAGDER milli katılım organizasyonuyla katılırken Gaziantep Sanayi Odası'nın UR-GE projesinde yer alan 20 firma da milli katılım organizasyonunda ürünlerini fuarın ziyaretçileri ile buluşturdu. K Fuarı'nda 86 firma da bireysel katılımla temsil edildi.

Bu yıl 20.'si düzenlenen K Fuarı'nda; plastik işleme makinaları, plastik ve plastik ürünler, teçhizat, hammadde, yardımcı malzemeler ve aletler sergilendi. Dünya plastik sektörünün en prestijli buluşması olarak kabul edilen K Fuarı'nda yerlerini alan Türk firmaları; ürünlerini ve şirketlerini tanıtma, sektördeki en son yenilikleri görme ve yeni bağlantılar kurma fırsatı yakaladı.

Plastik sektörünün kimyanın olduğu gibi Türkiye ekonomisinin de büyüme hızında önemli bir paya sahip olduğunu belirten İstanbul Kimyevi Madde ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, şunları söyledi: "K Fuarı sektör firmalarımızın Türkiye ve dünyadaki rakiplerinin hangi noktada olduklarını görmeleri açısından çok iyi bir fırsat sunuyor. Özellikle bu sektörde büyümek isteyen küçük ölçekli şirketler için büyük önem taşıyor. Plastik sektörünün kimyadaki gelişimi son derece dikkat çekici ve dünyanın bu alandaki en büyük etkinliği olan K Fuarı da plastik ihracatına pozitif etki edecek önemli bir organizasyon niteliğinde. İKMİB olarak şimdiye kadar olduğu gibi plastik sektörümüzün ihracatını artırması ve 2023 hedeflerine ulaşması için yurtdışında aktif tanıtıma devam edeceğiz. Türkiye plastikte önemli bir üretim ve ihracat üssü konumunda bulunuyor. Bu gücü yurtdışı tanıtım etkinlikleri ile pekiştirmemiz, kendimizi daha iyi anlatmamız lazım. Sektörümüzden gelen talep doğrultusunda İKMİB öncülüğünde kurulan Plastik Tanıtım Grubu bu açıdan önemli bir hamle niteliğinde. Sektörel güç birliği sağlayarak yurtdışı tanıtım seferberliği başlatacağız."

Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER) Yönetim Kurulu Başkanı Reha Gür ise "Bu yıl 20. kez düzenlenen K Fuarı, köklü yapısıyla uluslararası alanda ticari ilişkileri ve işbirliklerini geliştirmek açısından büyük önem taşıyor. Bir yandan firmalarımızın kendilerini tanıtmasına olanak sağlarken diğer yandan iş bağlantıları ve dostluklar kurulmasına da aracılık ediyor. Dünyada hızla büyüyen Türk plastik sektörü, fuarda son teknolojik gelişmeleri de yakından izleme imkânı yakaladı" dedi.

Plastik Tanıtım Grubu ile ilgili de açıklamalar yapan PAGDER Başkanı Gür, Türk plastik sektörünün ihracat pazarlarından kaynaklı sorunlar nedeniyle yaşanan kayıpların telafisi için sektörün yol haritasına ihtiyaç duyduğunu, Plastik Tanıtım Grubu'nun bu açıdan da önem taşıdığını söyledi. Reha Gür, "Plastikte ihracat yaptığımız ülkelerde yaşanan sorunlar nedeniyle kayıplar yaşıyoruz. Kısa vadeli çözümler ile bir yere ulaşmamız zor. Sektörü gelecekte görmek istediğimiz yeri iyi çizmemiz ve doğru hedefler koymamız gerekiyor. Plastiğin farklı ürün grupları olmasına rağmen bütüncül bir yaklaşımla yapılan tanıtım faaliyetlerinin sektöre kat kat geri döneceğine inanıyoruz. Plastik Tanıtım Grubu kurulma çalışmalarının da asıl gayesi sektörün geleceği için güç birliği yapılması ve aktif tanıtıma ağırlık vermesidir. Hemen hemen tamamı KOBİ olan bir sektörün bunu tek başına yapması mümkün değil" diye konuştu.

İşinizin DNA'sını biliyoruz...

Tisan, polimer mühendislik altyapısını, üretim ve satış sonrası destek süreçleri ile organize eden ve arzuladığınız rekabet ile farkındalığı ürünleri aracılığıyla size sunan, güven duyduğunuz mühendislik plastikleri üreticisidir. Mühendislik Plastiği konusunda uzman olan Tisan hem en iyi kalite hammaddeyi üretiyor hem de bunu en uygun maliyetle sunarak ilk tercihiniz olmayı sürdürüyor.

- Tisakril® / ABS Grubu
- Tislamid® / PA6 Grubu
- Tislamid® / PA6,6 Grubu
- Tisoplen® / PPH Grubu
- Tisoplen® / PPC Grubu
- Tisoplen® / PPRC Grubu
- Tisetilen® / PE Grubu
- Tisester® / PBT Grubu
- Tisarbon® / PC Grubu
- Tisren® / PS Grubu
- Tisaform® / POM Grubu
- Tisapet® / PET Grubu
- Tisblend® Grubu

c RU us RoHS INTERNATIONAL MATERIAL DATA SYSTEM REACH

Tisan Mühendislik Plastikleri

www.tisan.com.tr

Tisan Mühendislik Plastikleri San. Tic. Ltd. Şti.

Ekşioğlu Mah. Yavuz Selim Cad. 86. Sk. No:4, 34794 Alemdağ/Çekmeköy/İstanbul/TÜRKİYE

T: 0216 429 36 65 Pbx **F:** 0216 312 14 78

Plast Eurasia İstanbul 2016

26. ULUSLARARASI İSTANBUL PLASTİK ENDÜSTRİSİ FUARI

7 - 10 Aralık 2016

Salon 7 - Stand 720A

Plastik Sektörünün Hedefi Türkiye'nin Hedefi

Kimya ihracatının motoru konumundaki plastik sektörü 23 Kasım'da İKMİB Olağanüstü Genel Kurulu'nda Plastik Tanıtım Grubu'nun kapatılması gündemiyle toplanacak. **PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, Türkiye Plastik Sektör İzleme Raporu verilerine atıfta bulunarak, "Sektörün asıl gündemi inovasyon, Ar-Ge ve yüksek katma değer üretecek projelerdir. İçi boş tanıtım adımları değildir"** diyor.

Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV), 23 Kasım'da İKMİB Plastik Tanıtım Grubu'nu (PTG) kapatma gündemiyle toplanacak Olağanüstü Genel Kurul öncesinde, plastik sektörünü PTG gündemini bir an önce kapatıp sektörün gerçek sorunlarına odaklanmaya çağırdı.

Eylül ayında yayınlanan "Türkiye Plastik Sektör İzleme Raporu"nun verilerini paylaşan PAGEV, sektörün işlevsiz tanıtım adımları yerine Ar-Ge, inovasyon ve mesleki eğitim konularını öncelikli olarak değerlendirilmesi görüşünde. PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "Ülkemiz, önümüzdeki dönemde küresel finansman piyasalarındaki sıkışıklık ve dünyada yaşanan savaş ve siyasi istikrarsızlıklar gibi sebeplerle ekonomik bir sınav verecek. Sektörümüzün 2023 ihracat vizyonuna uyacak bir performans göstermemiz, bu performansı gösterebilmek için de yüzlerce plastik ürününü tek sepette toplayıp tanıtma vizyonsuzluğuyla plastik ihracatçısından haksız kesinti yapan İKMİB PTG'yi kapatmalı ve gerçek gündemimize odaklanmalıyız" dedi.

PAGEV Başkanı Eroğlu: "İhracat hedeflerine ulaşmak için gerçek gündemimize odaklanmalıyız"

PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, "Küresel finansman piyasalarındaki sıkışıklık ve dünyada yaşanan savaş ve siyasi istikrarsızlıklar Türkiye ekonomisinin 2016 yılında da karşılaşacağı riskler arasında görülmektedir. Sektörümüzün 2023 ihracat vizyonu, kimya sektörü için hedef alınan 50 milyar dolarlık ihracat hedefinin en az 17 milyar dolarını gerçekleştirmektir. Bu hedefin gerçekleştirilmesi için sektörümüzün büyümesinin yanı sıra yüksek katma değer, inovasyon ve yüksek mesleki eğitim kalitesi şarttır. Nihayetinde plastik sektörünün hedefi Türkiye'nin hedefidir. Söz konusu odak noktalarına hemen yoğunlaşmalıyız. 23 Kasım'da sektörümüzün paydaşlarının bir araya gelerek bir süredir sektörümüzü gereksiz yere meşgul eden ve plastik ihracatçısından haksız kesintiler yapan İKMİB Plastik Tanıtım Grubu'nu kapatarak bu konulara daha fazla yoğunlaşacağına inanıyorum" ifadelerini kullandı.

Sektör iç talepteki genişleme ile büyümeyi sürdürdü

Türkiye Plastik Sektör İzleme Raporu'nda yer alan verilere göre, 2016 yılının dokuz ayında plastik mamul iç pazar tüketiminde ve dolaylı ihracatta sağlanan artış, plastik mamul üretim artışını da beraberinde getirmiş bulunuyor. 2016 yılı sonunda üretimin 8,9 milyon tona ve 34 milyar dolara çıkacağını öngören rapor, önceki yıla kıyasla miktar ve değer bazında %4 artış olacağını tahmin ediyor. Raporda, plastik sektörü ihracatının yıl sonunda 1 milyon 546 bin ton ve 4 milyar 107 milyon dolar olarak gerçekleşmesinin beklendiği ifade edilirken, bir önceki yıla kıyasla miktar bazında %2, değer bazında ise %5 gerileme öngörülüyor.

Trump'ın politikası

ABD Başkanlık Seçimlerinin plastik sektörüne etkilerini de değerlendiren PAGEV Başkanı Eroğlu, ABD'nin seçilmiş başkanı Donald Trump'ın, seçim kampanyası boyunca Çin ile olan ticari ilişkileri gündeme getirdiğini hatırlatarak, Trump'ın bu ülkeye yönelik atacağı adımların Türkiye plastik sektörünü de etkileyebileceğinin altını çiziyor. Çin'in 2015 yılında ABD'ye 4 milyon 32 bin ton ve 14,1 milyar dolarlık direkt plastik malzeme ihraç ettiğini söyleyen Eroğlu şunları söyledi: "Amerika'ya yıllık direkt ihracatı 14 milyar dolar seviyesinde olan Çin'in endirekt ihracatıyla bu rakam iki katına çıkmakta, Amerika'nın Çin mallarına karşı uygulayacağı yüksek koruma politikası ile Amerikan pazarından dışlanmasıyla birlikte Ortadoğu ve Afrika gibi pazarlara gerek üretim gerekse ürün satışı boyutlarında odaklanması sürpriz olmayacaktır. Sektörümüz açısından konuyu ele aldığımızda Çin'in ciddi bir plastik üreticisi olduğu gerçeğini kavramalıyız. ABD dolarındaki artış, ihracatçımız için olumlu görünse de, ithal girdilerin fazlalığı sebebiyle etkisi büyük olmayacaktır . Türk Plastik Sektörü olarak bizler de hem farklı pazarlarda etkinliğimizi hem de katma değerimizi artırmaya yönelik çalışmalarımızı hızlandıracağız. Sektörümüz, her türlü senaryoya kısa sürede uyum sağlayabilecek ve büyümesini sürdürecek beceriye, kapasiteye ve potansiyele sahiptir. Bu potansiyeli ortaya çıkarmak için güçlerimizi birleştirmeli ve sektörün gerçek gündemine odaklanmalıyız."

Plastik çok farklı alanlarda tam ya da yarı mamul olarak kullanılıyor

Raporda, 2016 yılının dokuz aylık bölümünde 6,7 milyon ton olarak gerçekleşen toplam plastik mamul üretimi içerisinde, plastik ambalaj malzemeleri 2,7 milyon ton ile başı çekiyor. Plastik yapı ve inşaat malzemeleri üretimi ise 1,5 milyon ton ile plastik ambalaj malzemelerini takip ediyor. PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, "Sektörümüzde bir oldu bittiyle kurulan İKMİB Plastik Tanıtım Grubu, plastik ihracatçısından tanıtım giderleri için alınan nispi aidata ek kesintiler getirdi. Hatta sektörümüzde karlılığın %10 seviyelerini geçmediği düşünülürse, ihracatçıların kârlarının %1'ini bu gruba aktarmak durumunda olduğu gerçeği ile karşılaşıyoruz. PTG kapatılmazsa bu kesintiler altı kat daha artabilir. PTG'nin en zararlı yanıysa yüzlerce farklı kullanım alanında tam ya da yarı mamul olarak kullanılan plastik çeşitlerini tek sepete koyarak tanıtma anlayışına yönelmesi. Raporda da görüldüğü gibi, ülkemizde binlerce birbirinden tamamen farklı plastik mamul ve yarı mamul üretiliyor. PTG ile plastik boru, plastik kova, plastik şırınga, vites kolu, araba tamponu hatta hurda plastiği ve birçok yarı mamul ihraç edenden aynı miktarda kesinti alınıyor. Yani plastik adına iğneden ipliğe ne ihraç ediliyorsa bu kesinti yapılıyor" diyor.

Dış ticaret fazlası veren sektör

Raporda 2016 yılının dokuz aylık bölümünde değer bazında en büyük ihracatın 3920 (plastikten diğer levha, yaprak, pelikül ve lamlar) ve 3923 (eşya taşıma ambalajı için plastik mamuller, tıpa, kapak, kapsül) GTİP'lerdeki mamul gruplarında gerçekleştiği görülüyor. 2016 yılının 9 ayında 167 ülkeye plastik hammadde ihraç edilmiştir. 2016 yılının 9 ayında 10 ülkenin toplam ihracattan miktar bazında % 53 değer bazında % 50 pay aldığı görülüyor. 2016 yılının 9 ayında Almanya, İtalya, Mısır, İran ve Rusya Federasyonu Türkiye'nin plastik ham madde ihracatında önde gelen ilk beş pazarını oluşturuyor. Ayrıca Türkiye plastik mamul dış ticaretinde daima dış ticaret fazlası veriyor. 2016 yılının 9 ayında 707 bin ton ve 867 milyon dolar olarak gerçekleşen dış ticaret fazlasının aynı trendle sürmesi halinde yıl sonunda 952 bin tona ve 1 milyar 156 milyon dolara çıkması ve 2015 yılına kıyasla miktar bazında % 3,9 değer bazında da % 21 gerilemesi bekleniyor.

Türkiye Plastik Sektör İzleme Raporu: "Sektörün en önemli sorunu yeterli katma değer sağlayamamak"

Sektörün ihracat hedeflerine ulaşılabilmesi için ihracata yönelik teşviklere ihtiyaç duyulduğu tespitini yapan rapor, sektörün en önemli

sorununun yeterli katma değeri sağlayamaması olduğunu ifade ediyor. PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, "Bu sorunu aşabiliriz. Üretim ve ihracatta katma değeri yüksek inovasyon niteliğindeki ürünler imal ederek sağlayabiliriz. Bunun için sektördeki mesleki eğitim kalitesini artıracak, Ar-Ge projelerinin önünü açacak teşvikler yaratılmalı. Avrupa standartlarında, çevre ile uyumlu ve güvenli ürünlerin üretilmesi şarttır. Bunun için mükemmeliyet merkezleri kurulması ve sektörden yapılan gereksiz kesintilere son verilmesi iyi bir başlangıç olacaktır. Bu konuda Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığıyla geçtiğimiz aylarda imzaladığımız "PAGEV Plastik Mükemmeliyet Merkezi" projesiyle Türkiye'de bir ilke imza atıyoruz. Bu merkezle Türkiye'nin plastik konusundaki tüm bilgi birikimini bir yerde toplandığı gibi Ar-Ge, danışmanlık, eğitim, sertifikasyon, test, tasarım gibi sektör ihtiyaçları çözümlenecek" diyor.

Sektörün sivil toplum örgütlerinden PTG'nin kapatılmasına tam destek

Sektörün yasayla kurulmuş üst kurumu TOBB Plastik, Kauçuk, Kompozit Sektör Meclisi'nin yanı sıra sektörün güçlü sivil toplum kuruluşlarının Ekonomi Bakanlığına yazdıkları yazılarla PTF'nin derhal kapatılmasını talep ettiklerini belirten Yavuz Eroğlu, "TOBB Plastik Kauçuk Kompozit Meclisi, İTO, FASD, EVSİD, SEPA, Kompozit Sanayicileri Derneği, ASD ve EPSDER'in de aralarında bulunduğu, sektörümüzün en büyük STK'ları bu haksız uygulama karşısında kenetlendi ve güzel bir birliktelik örneği sergilediler. İKMİB, PLASFED ve PAGDER başkanlarının, sanayicilerimizden yapılan bu kesintilerin toplandığı Plastik Tanıtım Grubu'nun yönetiminde yer almaları ışığında bu birlikteliğe katılmamasını düşündürücü buluyorum" diye konuştu.

Gemiciler

High Performance Pigments

PİGMENTLERİN DÜNYASI

High Performance

High Heat Stable

Lightfast

Weatherable

Durable

Inorganic Pigments

tasarım: www.subconturkey.com

YÜKSEK PERFORMANSLI İNORGANİK PİGMENTLER

Gemiciler
BOYA - KİMYEVİ MADDELER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Terazidere Mah. Karaman Sok. Boyacı Han No: 1 34035
Bayrampaşa / İstanbul - TÜRKİYE
Tel: +90 212 544 96 90 (6 Hat)
Fax: +90 212 577 74 49 - 674 52 07
pigment@gemicilerboya.com
www.gemicilerboya.com

Plastik Sektörü 3. PAGEV Plastik Ambalaj Teknolojileri Kongresi'nde Buluştu

Kullanım kolaylığı, uzun süreli koruma, hafiflik, maliyet avantajı, enerji tasarrufu avantajları sayesinde günlük hayatımızın temel bir parçası haline gelen plastik ambalajlar; son dönemde kozmetik, ilaç ve tıbbi malzemeler sektörlerinin tercihinde de ilk sırada yer alıyor. Öyle ki kozmetik ve ilaç sektöründe kullanılan plastik ambalajların yurtiçi tüketimi 2015 yılında toplam 530 bin tona ulaştı. PAGEV, bu yıl üçüncüsünü düzenlediği Uluslararası Plastik Ambalaj Teknolojileri Kongresi'nin ana temasını kozmetik ve ilaç sektöründe kullanılan plastik ambalajlar olarak belirledi. Her iki sektördeki plastik ambalajların mercek altına alındığı kongrede; hammadde ve pazar, yeni teknolojiler, inovatif gelişmeler, tasarım, sürdürülebilirlik ve markalaşma konuları üzerinde duruldu.

Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV), sektörün üretiminde yüzde 40 paya sahip olan plastik ambalajların tüm yönleri ile değerlendirildiği **"Uluslararası Plastik Ambalaj Teknolojileri Kongresi"**nin üçüncüsünü 01 Kasım 2016 tarihinde Hilton İstanbul Bomonti Hotel'de gerçekleştirdi.

"Ambalajda İnovatif Trendler ve Markalaşma" teması ile organize edilen PAGEV Uluslararası Plastik Ambalaj Teknolojileri Kongresi'nde; hammadde ve pazar, yeni teknolojiler, inovatif gelişmeler, tasarım, sürdürülebilirlik ve markalaşma konuları tartışıldı. Türkiye ve yurtdışından uzmanların, sektör temsilcilerinin ve akademisyenlerin bir araya geldiği kongrenin ana gündemini kozmetik ve ilaç sektöründeki ambalajlar oluşturdu.

Kozmetik ve ilaç sektörlerinin plastik ambalaj tüketimi artıyor

Günümüzde farklı tasarım ve renkler ürünlerin cazibesini artırırken; fonksiyonel kullanım sunan ambalajlar tercih listesinde başta geliyor. Ambalaj sektöründe yüzde 37'lik payla lider olan plastikler ise üretim ve geri dönüşüm süreçlerindeki sürdürülebilirliği, kullanım kolaylığı, hafifliği, kolay şekil alabilme özelliği ile alternatif malzemelere göre bir adım öne çıkıyor. Türkiye kozmetik ve ilaç sektörleri de tüm bu özellikleri sayesinde plastik ambalajlara giderek ağırlık veriyor. Kozmetik ambalaj üretimi 2010 yılında 436 bin ton iken 2015 yılında 568 bin tona yükseldi. Aynı dönemde yurtiçi tüketim de 381 bin tondan 468 bin tona çıktı.

Benzer büyüme ilaç ambalajlarında da yaşanıyor. Ülkemizde yaklaşık 20 firma ilaç sektörünün ihtiyaç duyduğu plastik ambalaj malzemeleri üretiyor. Türkiye'de plastik ilaç ambalaj malzemeleri iç pazar tüketimi, toplam ilaç ambalaj malzemeleri tüketiminden yaklaşık yüzde 60 pay alıyor. Plastik ilaç ambalaj malzemeleri iç pazar tüketimi 2015 yılında 61 bin ton ve 200 milyon dolar civarında gerçekleşirken tüketimin 2016 yılı sonunda 85 bin tonu ve 225 milyon doları aşması bekleniyor.

Ambalaj sektörünün tüm taraflarını buluşturan Uluslararası Plastik Ambalaj Teknolojileri Kongresi'nin açılışında **PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Daire Başkanı Fuat Şimşek, PAGEV Yönetim Kurulu Üyesi ve Kongre Komite Başkanı Cemil Çakar, Sert Plastik Ambalaj Sanayicileri Derneği (SEPA) Başkanı Osman Acun ve Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) Başkanı Zeki Sarıbekir** birer konuşma yaptılar.

İlk iki oturumda **Nielsen, Ravago, İntertek Test Hizmetleri, Voksel Hızlı İmalet Teknolojileri, Globrand Danışmanlık firmaları ile İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Kozmetoloji Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Gülgün Yener**, kozmetik sektöründeki hammadde çözümleri, güvenlik ve mevzuat çalışmaları, inovatif uygulamalar ve sektördeki plastik ambalajların önemi ele alındı. Ayrıca Tasarımcı Dr. Orhan Irmak, "Markalaşmada Ambalajın Önemi" konulu sunumda gelişen teknoloji ve ihtiyaçlar doğrultusunda ambalajlardaki değişim ve yaratıcı ambalaj tasarımları hakkında ipuçlarını paylaştı.

PAGEV Uluslararası Plastik Ambalaj Teknolojileri Kongresi'nde her iki sektörde dünyanın tanınmış şirketlerinden konuşmacı ve uzmanların bilgilerini paylaştığı oturumların yanı sıra iki panel de organize edildi. Kozmetik sektörünün ele alındığı ilk panelde kozmetik ambalajlarında tasarım ve markalaşma sürecinde ambalajın önemi ve inovatif trendler hakkında tüm merak edilenler ayrıntılarıyla aktarıldı.

Korunma, saklama ve kullanım kolaylığı sağlayan plastik ambalajlar ilaç sektöründe ön planda

Bir diğer panel ise ilaç sektörü özelinde yapıldı. Özellikle ilaç ambalajlarında ürün bilgilendirmesi, ürünün korunması ve sahteciliğin önlenmesi insan sağlığı açısından oldukça kritik bir öneme sahip. Çocukların açmasını engelleyen ambalajlar ve çevre dostu ambalajlara olan talebin sürdüğü vurgulandı. Avrupa'da yaşlı nüfusun giderek artması yaşlı nüfusa yönelik kolay açılabilen ilaç ambalajlarının geliştirilmesini de hızlandırıyor. Plastik ambalajların yenilikçi teknolojiler sayesinde koruma, saklama, kullanım kolaylığı sağlama ile birlikte ürünün depolanmasını ve taşınmasını destekleme fonksiyonları, geleneksel ambalaj türlerine göre plastikleri yine bir adım öne çıkarıyor. Bu panelde de ilaç ambalajı üreten sanayici için uyması gereken yasal zorunluluklar, ilaç üreticisi firmaların ambalaj tedarikinde dikkat ettiği noktalar, ilaç ambalajında etiketleme ve izlenebilirlik, inovatif gelişmeler ile hem ambalajı üretip hem de ilacın dolumunu yapan yeni teknoloji makineler ele alındı.

PAGEV Uluslararası Plastik Ambalaj Teknoloji Kongresi'nin açılışında konuşan **PAGEV Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu**, "Ambalaj sanayi ülkemizde giderek büyüyen önemli bir pazar. Ambalajlar içerisinde yüzde 37'lik payla liderliği üstlenen plastik ambalajlar da bu pazarın en önemli oyuncusu. Kullanım kolaylığı, uzun süreli muhafaza, hafiflik, maliyet avantajı, enerji tasarrufu gibi avantajları sayesinde tüm sektörlerde tercih ediliyor. 2016 yılının ilk yarısında plastik ambalaj üretimi miktarda 1 milyon 845 bin ton, değerde 7 milyar 708 bin dolar oldu. 2016 yılının ilk yarısında ihracatımız ise miktarda 440 bin ton, değerde 1 milyar 154 bin dolar olarak gerçekleşti" dedi.

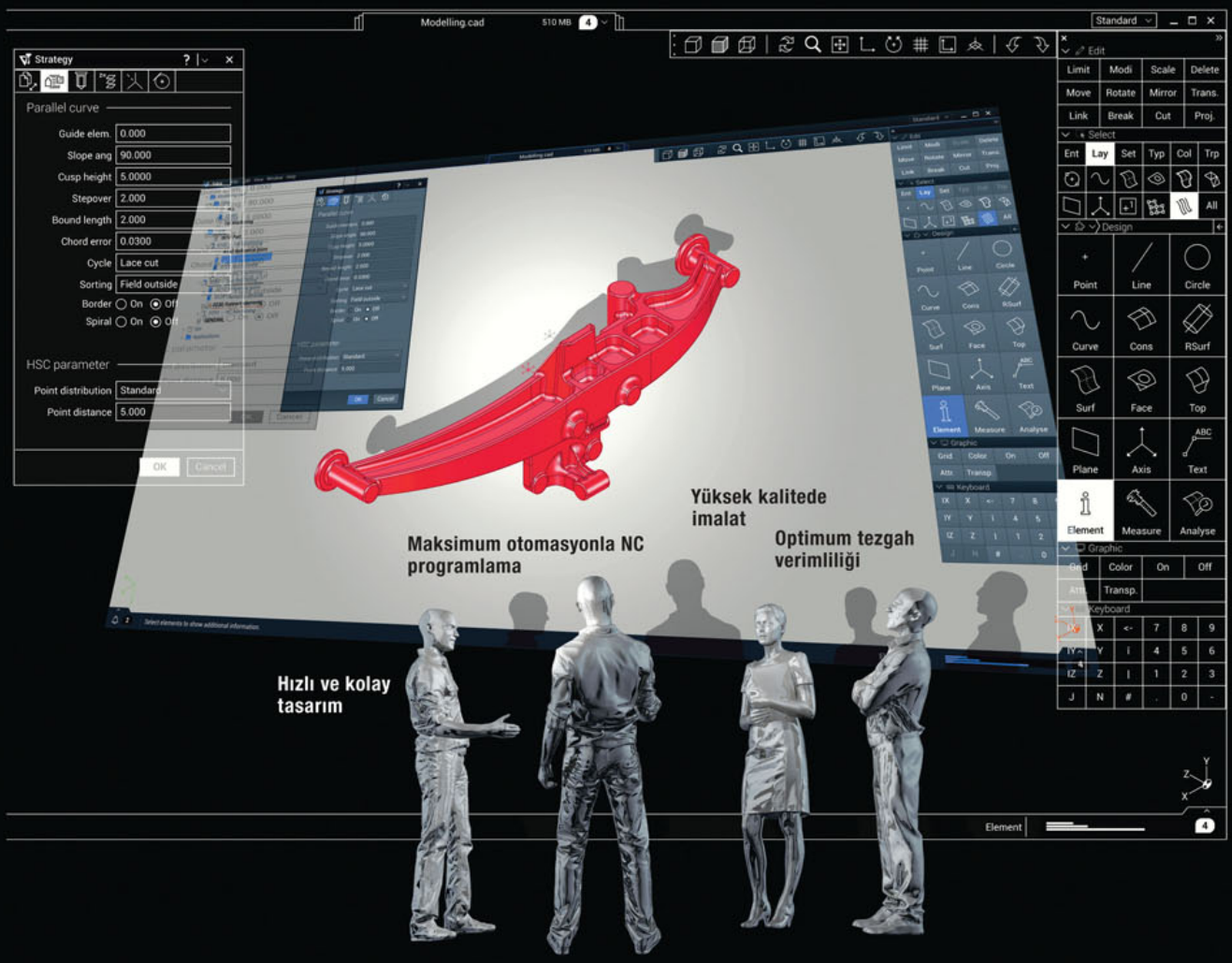
Modern dünyada imaj kavramının öneminin arttığını vurgulayan **PAGEV Başkanı Yavuz Eroğlu**, "Artık bir ürünün imajını ambalajı belirliyor. İlginç tasarım ve renkler çekiciliği artırırken; fonksiyonel kullanım sunan ambalajlar tercih listesinde ilk sırada geliyor. Türk

plastik ambalaj sektörü, değişime ve gelişime açık yapısıyla genç ve dinamik bir görünüme sahip. Sektör olarak dünyadaki teknolojik gelişmeleri ve trendleri yakından takip ediyoruz. Tüm sektörlerdeki ürünlerin imajını güçlendiriyoruz. Son dönemde Türkiye'nin yüksek katma değerli ürünler üreten ilaç ve kozmetik sektörlerindeki plastiklerin kullanım oranının artması da gücümüze güç katıyor. Ayrıca yurtiçinde ve yurtdışında önemli bir konumda yer alan her iki sektörün ambalajlarında plastikleri tercih etmesi ile bir yandan sektörümüzün gelişimini kanıtlıyoruz, diğer yandan ise sunduğumuz avantajlar sayesinde ürünlerin imajını kuvvetlendiriyoruz. Plastik ambalaj sektörümüzün her iki sektörde de önü açık. Yeni ürünler geliştiren ve Ar-Ge'yi kullanarak daha fazla katma değer sunan ambalaj üreticileri gelecekte çok daha avantajlı olacaklardır. 3. PAGEV Uluslararası Plastik Ambalaj Teknoloji Kongremizde de ilaç ve kozmetik sektörlerinde kullanılan plastik ambalajları mercek altına aldık. Her iki sektördeki payımızı önümüzdeki yıllarda daha da artıracağımıza inanıyoruz" diye konuştu.

Yavuz Eroğlu, katılımcıları ve sektör adına değerli bir paylaşım platformu haline gelen PAGEV Uluslararası Plastik Ambalaj Teknolojileri Kongresi'ni destekleyen başta PAGÇEV TSP Makine, Petek Plastik, Boykan, Ravago Kimya, Aziz Plastik ve Anamed firmalarına teşekkür ederek sözlerine son verdi.

Maksimum Verimlilik
Tebis 4.0

tebis
THE CAD/CAM EXPERTS



Tebis: The Process.

Verimliliğinizi artırmak için iyi bir başlangıç yapın. Sezgisel bir arayüz, yeni metodlar, yenilikçi teknoloji ve kanıtlanmış güvenlik ile işlemlerinizi radikal olarak hızlandırın ve basitleştirin. Sürekli başarıyı garantileyin ve karlılığınızı artırın.
Tebis 4.0 – maksimum verimlilik!

Redoks Mühendislik Ltd., Buttim İş Merkezi C Blok Kat:4 No:1184, 16250 Osmangazi-Bursa, Tel: 0 224 211 62 00, info@redoks.com.tr

www.tebis.com.tr
www.redoks.com.tr

"Okul - Sanayi İşbirliği / İstanbul Modeli"ne İlk Destek Veren Sivil Toplum Örgütü PAGDER'den 600 Bin TL Değerinde Bağış

Mesleki eğitimin geliştirilmesi hedefiyle; Milli Eğitim Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile İstanbul Sanayi Odası'nın imzaladıkları protokolle pilot bölge olarak İstanbul'da hayata geçen "Okul-Sanayi İşbirliği/İstanbul Modeli" projesine ilk destek veren sivil toplum örgütü olan Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER); proje kapsamında 600 bin TL değerinde plastik işleme makinesi ve ekipman bağışı ile ikinci katkısını yaptı.

İnönü Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde düzenlenen "Protokol İmza ve Bağış Töreni"nde konuşma yapan Türkiye plastik sektörünün etkin temsilcisi PAGDER'in Yönetim Kurulu Başkanı Reha Gür, "Türkiye plastik sektörünün küresel rekabet ortamında rekabet gücünün devamlılığı ve artırılması ancak ileri teknoloji kullanımıyla, inovatif ürünlerle, verimlilikle; verimlilik de eğitime öncelik vermekle mümkün. Sektörümüzde nitelikli, donanımlı iş gücüne ve kapsamlı mesleki eğitimlere büyük ihtiyaç var. Ama bu donanımı sağlayacak olan ileri teknoloji taşıyan plastik işleme makinelerinin, ekipmanların olduğu plastik teknolojisi atölyeleri ne yazık ki çok az; çok eski makinelerle, ekipmanlarla da bu verimliliği sağlamak, sanayi 4.0 devriminin konuşulduğu bu dönemi öğrencilerimizin bu eski makinelerle gördükleri eğitimle yakalaması mümkün değil. Bir araya gelerek bu sorunu çözmek için attığımız bu adım çok önemli, sektörümüzle gurur duyuyorum. PAGDER olarak bu proje gibi plastik teknolojileri atölyelerinin alt yapısını geliştirerek nitelikli birer eleman olarak yetişen gençlerimizin sektörde kolayca iş bulmalarına katkı sağlayacak her çalışmanın destekçisiyiz" dedi.

Plastik sektörü dahil Türkiye'de birçok sektörün önemli sorunlarından biri olan nitelikli iş gücü ihtiyacına çözüm olarak geliştirilen ve pilot bölge olarak İstanbul'da başlanan "Okul-Sanayi İşbirliği/İstanbul Modeli" projesine sivil toplum örgütü olarak ilk desteği vererek protokolü imzalayan ve İnönü Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Plastik Teknolojisi Bölümü'nün ekipman ve altyapı eksikliklerini gideren Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER); plastik sektörüne nitelikli iş gücü kazandırılmasına önemli katkılar sağlamaya devam ediyor.

Daha önce 30 Mart 2016 tarihinde, İstanbul Sanayi Odası ve İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü ile "Okul – Sanayi İşbirliği/İstanbul Modeli" kapsamında protokol imzalayarak İnönü Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin Plastik Teknolojisi Bölümü'nün alt yapısını güçlendiren PAGDER, 11 Ekim 2016 günü imzaladığı protokol kapsamında aynı okula 600 bin TL değerinde plastik işleme makineleri ve ekipmanları bağışı ile ikinci katkısını sağladı.

Mesleki Eğitim Kurumları'nda sanayi işbirliklerinin sağlanarak yeni bir mesleki ve teknik eğitim modeli oluşturulmasının hedeflendiği ve İstanbul ile başlanarak 81 ilde yaygınlaştırılması planlanan projenin en büyük ve ilk sivil toplum örgütü destekçisi olan PAGDER'in yaptığı dev bağışın açıklandığı tören, İstanbul-Bayrampaşa'da bulunan İnönü Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde yapıldı.

Milli Eğitim Bakanı İsmet Yılmaz'ın da desteklediği Plastik İşleme Makine ve Ekipman Bağış Töreni'ne; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Temsilcisi İsrafil Yıldız, Bayrampaşa Kaymakamı Osman Aslan Canbaba, İl Milli Eğitim Müdürü Yardımcısı Serkan Gür, Bayrampaşa İlçe Milli Eğitim Müdürü Dr. Abdülaziz Yeniyol, İnönü Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Deniz Mutlu Güler ve İnönü Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğretmenleri; ayrıca İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Adnan Dalgakıran, İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Üyeleri Nahit Kemalbay, Nurhan Kaya ve Meclis Üyesi Ömer Karadeniz, İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz ile Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER) Yönetim Kurulu Başkanı Reha Gür ile Yönetim Kurulu üyelerinin yanı sıra projeye önemli bağışlarıyla destek veren firmaların üst düzey yetkilileri, öğretmenler, öğrenciler ve basın mensupları katıldı.

Sanayi 4.0 devriminin içinde yer almak için eğitime öncelik verilmeli!

Törende konuşma yapan PAGDER Yönetim Kurulu Başkanı Reha Gür, Türkiye plastik sektörünün küresel rekabet ortamında rekabet gücünün devamlılığı ve artırılması ancak ileri teknoloji kullanımıyla, inovatif ürünlerle, verimlilikle mümkün olduğunu bu verimliliği sağlamanın ilk yolunun da eğitime öncelik vermekle mümkün olabileceğini söyledi. Projeye destek veren tüm kurum ve kuruluşlara teşekkürlerini sunan Reha Gür, konuşmasında şunları kaydetti:

"Plastik sektöründe nitelikli, donanımlı elemanlara ve kapsamlı mesleki eğitimlere büyük ihtiyaç var. Ama bu donanımı sağlayacak olan ileri teknoloji taşıyan plastik işleme makinelerinin, ekipmanların olduğu plastik teknoloji atölyeleri ne yazık ki çok az; çok eski makinelerle, ekipmanlarla da bu verimliliği sağlamak, sanayi 4.0 devriminin konuşulduğu bu dönemi öğrencilerimizin bu eski makinelerle gördükleri eğitimle yakalaması mümkün değil. Bir araya gelerek bu sorunu çözmek için attığımız bu adım çok önemli, sektörümüzle gurur duyuyorum. PAGDER olarak bu proje gibi plastik teknolojileri atölyelerinin alt yapısını geliştirerek gençlerimizi nitelikli birer eleman olarak sektörümüze kazandırmak için her desteği sağlayacağız."

İnönü Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Plastik Teknolojisi Bölümü'nün plastik işleme makinesi, ekipman ve alt yapı eksikliklerinin giderilmesine katkıda bulunan firmalar:

Der-San Makine,
Güven-El Plastik,
Hürmak Makine,
Koçak Speedol Madeni Yağları,
Kurultay Makine,
Medel Elektronik,
Nural Pano,
Nüve Plastik,
Ser Rezistans,
Star Kromaj,
Şenmak Makina,
Tisan Mühendislik Plastikleri,
Tsp Makine.

QTS QUANTUM TAKIM SANAYİ ÜRÜNLERİ ÇELİK TİC. A.Ş.

VAKUM ISIL İŞLEM HİZMETLERİ

TAKIM ÇELİKLERİ SATIŞI

ÜRÜNLERİMİZ

SICAK İŞ ÇELİKLERİ
- DIN 1.2340 ESR - DIN 1.2343 ESR
- DIN 1.2344 - DIN 1.2365
- DIN 1.2367 ESR - DIN 1.2714
- DIN 1.2782 ESR - DIN 1.2787 ESR

SOĞUK İŞ ÇELİKLERİ
- DIN 1.2210 - DIN 1.2360 Mod. - DIN 1.2379
- DIN 1.2436 - DIN 1.2550 - DIN 1.2721
- DIN 1.2767 - DIN 1.2842 - DIN 1.2080

PLASTİK KALIP ÇELİKLERİ
- DIN 1.1730 - DIN 1.2083 ESR - DIN 1.2312
- DIN 1.2316 - DIN 1.2738

YÜKSEK HIZ ÇELİKLERİ
- DIN 1.3207 - DIN 1.3208
- DIN 1.3243 - DIN 1.3247
- DIN 1.3343

TOZ METAL

NİTRASYON ÇELİKLERİ
DIN 1.8550
DIN 1.8519

ÖZEL BAKIR ALAŞIMLARI
DIN 2.0855 CuNiSiCr
DIN 2.1285 CuCoNiBe
DIN 2.1293 CuCrZr
DIN 2.1247 $CuBe_2$

ÖZEL ALÜMİNYUM ALAŞIMLARI
-EN AW-7075

ÖZEL WOLFRAM ALAŞIMLARI
-W/Cu (TuCo)
- Triamet®

Triamet® Wolfram Industrie firmasının tescilli ismidir.
(Triamet is a registered trademark of Wolfram Industrie).

HAZIR TEL EROZYON TAKOZLARI

Tüm Satışlarımızda Kredi Kartı Geçerlidir

www.quantum.com.tr

İkitelli OSB Metal İş Sanayi Sitesi 7. Blok No:28 - 40 (34306) Başakşehir – İSTANBUL
Tel : 0.212.549 62 00 Pbx. Faks : 0.212.549 61 40 E-Posta : quantum@quantum.com.tr

Datatech, Akteknik A.Ş. İle Kalıp Sektörüne İddialı Girdi

Otomotiv sektöründe 30 yılı aşkın tecrübeye sahip olan Datatetch Şirketler Grubu bünyesinde bu yıl faaliyete başlayan Akteknik Kalıp A.Ş., kalıp sektörüne iddialı giriş yaptı. Grup bünyesindeki Toksan A.Ş. ve Akpres A.Ş.'ye kalıp üreten Akteknik Kalıp A.Ş., ayrıca Türkiye ve dünyadaki firmalara da hizmet veriyor.

Oğuzhan Küçükoğlu - Akteknik Kalıp A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Datatech Şirketler Grubu Başkanı ve Akteknik Kalıp A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Oğuzhan Küçükoğlu, uzmanlık alanı sac parça kalıbı üretimi olan Akteknik Kalıp A.Ş.'nin, progressive kalıp, tandem kalıp ve transfer kalıp üretimi gerçekleştirebilecek yüksek yetenek ve kapasiteye sahip olduğunu söyledi.

Akteknik bünyesinde 35 teknik personel ile hizmet verdiklerini belirten Küçükoğlu, "Muhtelif konvansiyonel tezgahlar, 6 adet CNC dik işlem merkezi, 3 adet tel erozyon tezgahı, CMM ölçüm cihazı, deneme presleri ile 1300 m^2 kapalı alanda faaliyet gösteriyoruz" dedi. Uzman tasarımcılar ve teknik personeli ile sektöre dinamizm kazandırmayı hedeflediklerini de belirten Oğuzhan Küçükoğlu, "Otomotiv sektöründe 30 yılı aşkın tecrübeye sahip olan Datatetch Şirketler Grubu olarak, Akteknik Kalıp A.Ş. ile kalıp sektöründe de kurumsal bir yapı ile hareket edeceğiz. Halen Toyota, Nissan, Renault, VW grup, Fiat FCA grup ve Ford gibi markalara ait pres parçası kalıpları imalatı yapan Akteknik Kalıp A.Ş.'de, proses tasarım ve kalıp tasarımlarında AutoForm ve CATIA yazılımları kullanıyoruz. Akteknik Kalıp A.Ş'de de, tıpkı Datatech Grup bünyesindeki Toksan A.Ş. ve Akpres A.Ş.'deki gibi müşterilerimize kaliteli ürünler sunacağız" diye konuştu.

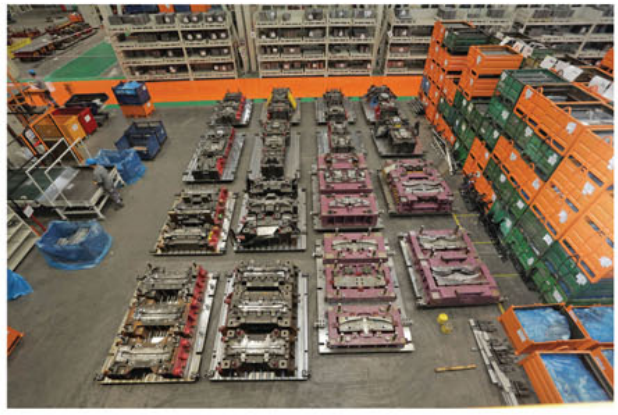
Üretim İçin Kalıp Şart

Oğuzhan Küçükoğlu, sanayileşmenin temelinde kalıp sektörünün yattığını da vurgulayarak ülke kalkınmasına da destek verecek kalıp sektöründe faaliyet göstermenin önemli olduğuna dikkat çekti. Küçükoğlu, "Seri üretim fikrinin yaygınlaştığı 20. yüzyılda modern kalıp sanayi gelişmeye başladı. Bilişim teknolojisinin hızlı gelişimi ve üretim sürecine katılmasıyla kalıpçılık sektörü daha da ivme kazandı" dedi. Küresel ekonominin büyük oyuncuları olarak adlandırılan sanayileşmiş ülkelerin kalıp sanayisinde çok ileri düzeyde olduğunu da ifade eden Oğuzhan Küçükoğlu, rekabet ekonomisine dayalı küresel pazarda aktif rol alabilmek için kalıp sektörüne girdiklerini belirtti. Kalıp sektöründeki deneyimlerini teknolojiyle bütünleştirip müşterilerinin arzuladığı kaliteli ürünlerle pazardaki yerlerini alarak ülke ekonomisine katkı koymak istediklerini de sözlerine ekleyen Oğuzhan Küçükoğlu, "Bu nedenle endüstri 4.0 stratejisine entegre çalışmalar yaparak üretim süreci ve maliyetleri azaltarak kalıp sektöründe kaliteyi arttırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Ürün ve Hizmetler

Oğuzhan Küçükoğlu, Akteknik Kalıp İmalat A.Ş. bünyesinde verilen ürün ve hizmetler hakkında da bilgi verdi. Sac şekillendirme kalıplarını (Transfer Kalıp, Progresive Kalıp ve Tandem Kalıplar) güvenilir markalardan temin edilen hammadde ve yardımcı malzemeler ile müşteri istekleri ve kalıp standartlarına göre yaptıklarını belirten Küçükoğlu, şunları da söyledi:

"Ana ürün sınıfı olarak; otomotiv gövde parçaları, güçlendirme braketleri, motor bağlantı braketleri, kapı/kaput kilit sistemi parçaları, kaput/bagaj menteşe bileşenleri, torpido traversi sac parçaları üretiminde kullanılan kalıplar üretiyoruz. Buna ilave olarak çeşitli kalitede saclar (dual faz saclar dahil), alüminyum ve paslanmaz sac kalıpları üretiyoruz. Form simülasyonu destekli proses tasarımı, kalıp tasarımı ve kalıp deneme (devreye alma) konularında da müşterilerimize hizmet veriyoruz. Müşterilerimizin taleplerine göre, hızlı prototip kalıp/parça imalatında da başarı seviyemiz oldukça yüksektir. Ayrıca prototip ve seri imalat proseslerinin ihtiyacı olan makine/teçhizat tasarım ve imalatı da gerçekleştirmekteyiz."



KALIP SEKTÖRÜNÜN YENİ YILDIZI

AKTEKNİK
KALIP İMALATI

Nilüferköy Mah. Nilüfer Cad. No: 172 İç Kapı No: 1 Osmangazi-BURSA/TURKEY
Phone : +90 224 219 29 50 Fax : +90 224 244 88 53
www.aktechnic.com

Kalıp Sektörünün Büyüklüğü 3,5 Milyar Euro

Kalıpçılık sektörü açısından 2016 yılının mevcut durumun muhafaza edildiği bir dönem olduğunu söyleyen Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği - UKUB Yönetim Kurulu Başkanı Şamil Özoğul, sektörün toplam büyüklüğünün yaklaşık 3,5 milyar Euro seviyelerinde durumunu muhafaza ettiğini belirtti.

ULUSAL KALIP ÜRETİCİLERİ BİRLİĞİ
UKUB

SUBCONTURKEY: UKUB olarak, 2016 yılını sektörünüz açısından değerlendirir misiniz?

Şamil Özoğul: 2016 yılı ülkemiz için, hepimiz için zor bir yıl oldu. Jeopolitik, ekonomik ve siyasal anlamda olumsuz olaylarla dolu bir yıl yaşamaktayız. Bizleri en çok üzen konu ise yüzlerce askerimizin ve vatandaşımızın hayatını kaybetmesine sebep olan terör olaylarıdır. Umarım güzel ülkemizin güzel insanları bundan daha kötü bir yıl bir daha yaşamazlar.

Kalıpçılık sektörü açısından 2016 yılı mevcut durumun muhafaza edildiği bir dönem oldu diyebilirim. Genelde alışkın olduğumuz büyüme oranlarını bu yıl yakalayamadık. Sektörümüzün toplam büyüklüğü yaklaşık 3,5 milyar Euro seviyelerinde durumunu muhafaza ediyor.

Cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün ilke ve devrimleri ışığında her zaman umudumuzu ve hedeflerimizi yüksek tutuyoruz ve daha iyi bir Türkiye için var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz. 2017 yılı zor geçecek, bunun bilincindeyiz ancak yılmadan çalışmaya devam edeceğiz.

Daha önceleri de ifade ettiğimiz üzere son 10 yılda Türk kalıpçılık sektörünün büyüme oranı %250 olarak gerçekleşmiştir. Ara yıllarda düşüşler olsa da 2023 yılına kadar kalıpçılık sektörümüzün yaklaşık %150 ila %200 arası bir oranda büyüyeceğini öngörüyoruz.

SUBCONTURKEY: UKUB'un 2016 yılında sektöre ve üyelerine yönelik gerçekleştirmiş olduğu çalışmalar hakkında bilgi alabilir miyiz? Kalıpçılar Vadisi'nde gelinen nokta hakkında bilgi verir misiniz?

Şamil Özoğul: Katma değeri son derece yüksek olan, derinlemesine uzmanlık gerektiren bir sektör olarak diğer birçok imalat sektöründen çok daha fazla oranda nitelikli insan kaynağına ihtiyaç duymaktayız. Haliyle birlik olarak eğitime çok önem vermekteyiz.

Bunun bilinciyle 2016 yılı boyunca yine birçok eğitim organizasyonu gerçekleştirdik. Son olarak Kasım ayı başında, BEBKA (Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı) destekli Veri Analizi ve Raporlama Eğitimi düzenlendik. UKUB Teknoloji Merkezi'nde düzenlenen eğitim, 09-12 Kasım tarihleri arasında UKUB üyelerine ücretsiz olarak gerçekleştirildi.

Kalıpçılığın içinde bulunduğu sanayi tedarik zincirinin tüm paydaşlarını bir araya getirdiğimiz ve her yıl düzenlediğimiz önemli bir organizasyon haline gelen Ulusal Kalıpçılık Zirvesi'nin altıncısını Eylül ayında gerçekleştirdik. Sektör sorunlarını, çözüm önerilerini ve sektörden beklentileri masaya yatırdığımız, kalıpçılık sektörünün gelecek vizyonunun da değerlendirildiği zirveye sektör bileşenlerinin ilgisi oldukça yüksek oldu. Katılım arttıkça, bilgi paylaşımı da o kadar çok oluyor. Bu bağlamda, 70 kişiyle başlayan bir seminerin 350 kişinin katıldığı bir sektörel zirveye dönüşmüş olması bizleri sevindiriyor.

Ulusal Kalıpçılık Zirvesi'nde bu sene çok değerli konuşmacılar yer aldı. Sektörün sorunları ve Endüstri 4.0'ın sektörümüzde uygulanabilirliği tartışıldı. Mesleki eğitimin önemine dikkat çektik ve bu yıl ilk defa Zirve sonrasında bir sonuç bildirgesi yayınlayarak 2017 yılı için hedeflerimizi de belirlemiş olduk.

Türk kalıp sektörünün gelişmesi için uluslararası alanda da UKUB'un tanıtımına devam ediyoruz. 2016 yılında yapmış olduğumuz yurtdışı gezilerini özetlemek gerekirse; Nisan ayında Japonya'da düzenlenen Intermold Kalıp Fuarı'nı UKUB Yönetim Kurulu Başkan yardımcısı Levent Ganiyusufoğlu ve üyelerimiz ile birlikte 15 kişilik bir heyet ile ziyaret ettik. 3 tane Japon kalıp firmasını gezdik. Sektörün Türkiye'deki genel durumunu ve UKUB'un faaliyetlerini anlattık. Eylül ayında Tahran'da düzenlenen Sapco Saptool Fuarı'nı ziyaret ederek İran kalıp pazarı hakkında bilgi topladık. Kasım ayında Almanya'nın Frankfurt şehrinde organize edilen, bir anlamda kalıplığın geleceğine odaklanan Formnext Fuarı'nı 16 kişilik bir heyet ile ziyaret ettik. Yurt dışı gezilerimizde ve fuarlarda kalıp sektöründeki gelişmeleri uluslararası alanda tanıtma fırsatı buluyoruz.

Ayrıca VDWF, WBA, JDMA, CEFAMOL, ISTMA ve JETRO gibi kalıpçılık ile ilgili yurtdışı birlik, dernek ve akademiler ile işbirliği yaparak karşılıklı bilgi alışverişinde bulunduk, her fırsatta Türk Kalıpçılık Sektörünün tanıtımını yaptık.

Bu yaklaşımımızı yurt genelinde yapılan fuarlarımızda da sürdürüyoruz. Aralık ayında UKUB işbirliği ile yapılacak olan Kalıp Avrasya fuarında UKUB olarak yine yerimizi alacağız. Kalıp ve otomotiv yan sanayi sektörünün en önemli markaları, bu yıl 9. kez kapılarını ziyaretçilere açan Kalıp Avrasya 2016 çatısı altında bir araya gelecek. TÜYAP Bursa Fuar ve Kalıp Avrasya Fuarı Türk kalıpçılık sektörü için çok önemli bir vitrin. UKUB olarak Türk kalıpçılık sektörünün, dünya pazarında kendine iyi bir yer edinebilmesi için çaba gösteriyoruz.

Bize göre, fuarlar sektörel buluşmanın odak noktasını oluşturuyor ve sektörde faaliyet gösteren firmalar için çok önemli fırsatlar sunuyor. Ayrıca 11-16 Ekim tarihlerinde İstanbul Tüyap fuar ve kongre merkezinde gerçekleşen MAKTEK 2016 fuarına da katıldık ve faaliyetlerimiz hakkında katılımcılara ayrıntılı bilgi verme imkanı yakaladık.

Sektörümüzün gelişmesi adına çok önemsediğimiz çalışmalardan biri de Kalıpçılar Vadisi projesidir. Yönetime seçildiğimiz ilk günden bu yana dile getirdiğimiz en önemli projemiz kendi alanında derinlemesine uzmanlaşmış üyelerimizi kümelenme mantığı ile bir araya getirecek bir ihtisas organize sanayi bölgesi kurmaktı. Kalıpçılar Vadisi adını verdiğimiz bu projeyi hayata geçirmek üzereyiz.

OSB içerisinde kendi alanında derinlemesine uzmanlaşmış 70 kalıp fabrikasının ve yaklaşık 30 adet yan sanayi firmasının faaliyet göstermesini hedefliyoruz. Her biri 3.000 metrekare olan sanayi parselleri üzerine yaklaşık 2.000 metrekare oturma alanlı, ideal boyutta modern Kalıphaneler kurulabilecek. OSB'nin içerisinde Kalıp Teknolojileri Ar-Ge Merkezi ve Ortak Kullanım Merkezi de kuracağız. Bu merkezler bünyesinde hizmet verecek olan farklı birimler olacak. Tersine Mühendislik Birimi, Analiz, Simülasyon ve Optimizasyon Birimi, Metroloji Birimi, LASER Sinterleme ve İşleme Birimi, Büyük Ölçekli Talaşlı İmalat Birimi ve Kalıp Deneme Birimlerini sırasıyla OSB içerisinde faaliyete geçireceğiz. Kalıpçılar Vadisi içerisinde kurulacak ortak kullanıma yönelik merkezler sayesinde işletmelerimiz ilk yatırım maliyetlerini ve işletme maliyetlerini düşürecek, güncel teknolojiyi yakından takip edebilecek, rekabet güçlerini arttıracaktır.

Üyelerimiz de biran önce OSB'nin tamamlanmasını ve yatırımlarını yaparak faaliyete geçmeyi bekliyorlar. Yalova Kalıp İmalatı İhtisas OSB, Yalova ve civarının da ekonomik kalkınmasına büyük katkı sağlayacak, istihdamı artıracak, doğayla dost, modern bir OSB olacak. Her geçen gün gelişen Yalova Üniversitesi, Körfez Köprü Geçiş Projesi, Bursa-İzmir Otoyolu, yeni hava ve deniz limanı projeleri ve Kalıp İmalatı İhtisas OSB, Yalova'nın değerini artıran unsurlar. Kalıpçılar Vadisi projemizi 2018 yılı sonuna kadar faaliyete geçirebilmek için tüm gücümüzle çalışmalara devam ediyoruz.

Yalova'daki OSB projesine paralel olarak devam eden diğer OSB projemiz ise Bursa'dadır. Bu proje ile ilgili çok yakında üyelerimize güzel haberi vermeyi umut ediyoruz.

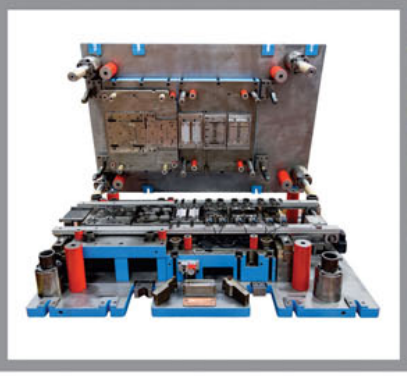
SUBCONTURKEY: 2017 yılıyla ilgili Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği'nin sektörün büyümesi ve sorunlarının çözümü ile ilgili beklenti ve önerilerini öğrenebilir miyiz? 2017 yılında UKUB olarak ne tür faaliyetler etkinlikler yapacaksınız? Önümüzdeki dönem için UKUB önceliği ne olacak?

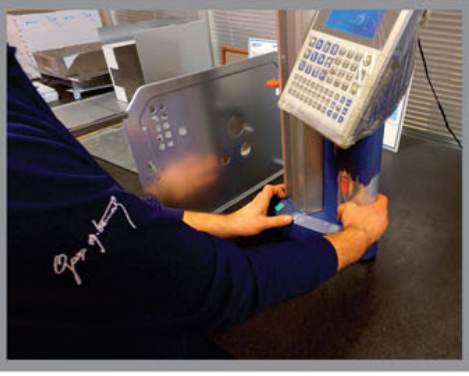
Şamil Özoğul: Türkiye'de çoğu sektörde olduğu gibi kalıpçılık sektöründeki gelişim de çırak-kalfa-usta ilişkisi içerisinde tıkanıp kalmış. Bilimsel bilginin, teknolojinin yeterince dikkate alınmadığı ve kullanılmadığı, çoğunlukla zanaata dayalı, el melekesine dayalı bir süreç içerisinde gelişmeye çalışmış kalıpçılık mesleği. Özellikle 2000'li yıllardan itibaren hızla gelişen otomotiv ve beyaz eşya sektörlerinin daha çok ve daha nitelikli kalıba ihtiyaç duymalarıyla birlikte değerli kalıpçılarımız da yavaş yavaş bu duruma ayak uydurmayı başarmış ve sektörümüz kısa sürede yüksek teknolojinin kullanıldığı, oldukça nitelikli kalıpların üretildiği, katma değeri en yüksek sektörlerden biri haline gelmiştir.

Devamı sayfa 72'de

izmir® kalıp

TOOL & STAMPING TECHNOLOGY CENTER





www.izmirkalip.com.tr

Sayfa 70'in devamı

UKUB, Türk Kalıpçılık Sektör Raporu'nu 2017'de Yayınlayacak

Kalıpçılığın daha çok gelişmiş olduğu ülkelere baktığımızda müthiş CAD-CAM-CAE yazılımları, çok hızlı, çok eksenli, çok fonksiyonlu CNC tezgâhlar kullanıldığını görüyoruz. Teknolojinin her türlü nimetlerinden faydalanıyorlar. Çok değil, 30 yıl kadar önce kalıp üretim sürecinin içerisinde % 80-90 el işçiliği dahil geleneksel imalat işçiliği gerektiren işler varken, bu durum günümüzde tam tersine dönmüştür. Günümüzde kalıp imalat sürecinin %95 kadarı yüksek teknoloji içeren gelişmiş yazılım, donanım ve tezgâhlar kullanılarak, insani hata riskinin en aza indirildiği ortamlarda gerçekleştiriliyor. Kalıpçılığın en önemli katma değer unsuru ise her zaman kalıpçılık know-how bilgisidir. Eğer tüm teknolojik unsurların yanı sıra bu know-how bilgisine sahipseniz, küresel pazarda rekabet edecek gücünüz var demektir.

Türkiye'de her alanda olduğu gibi bu süreç de geriden işliyor. Ülke olarak teknolojik gelişimimiz sürüyor fakat Avrupa'daki kadar hızlı değil maalesef. Avrupalı üreticilerle rekabet edebilen birçok kalıpçımız var. Ancak halen ustalığa ve el melekesine dayalı üretim yapan kalıpçılarımızın sayısı hiç de az değil. Bu mantıkta kalite, teslim süresi ve maliyet faktörleri tamamen kişilerin performansına bağımlı kalmakta, planlanan hedeflere ulaşılamamaktadır. Planlama yapamazsanız maliyetleri kontrol altında tutmanız ve rekabetçi olmanız, nihayetinde "güvenilir" bir tedarikçi olmanız da mümkün değildir.

Genel olarak baktığımızda Türk kalıpçılarında teknolojik eksikliğimiz çok fazla değil, ancak teknolojiyi doğru kullanmada eksiklerimiz var. Alman firmalar kendi menfaatleri doğrultusunda gelişmeye müsait bir Türk firması bulduğu anda, o firmaya sahip olduğu tüm bilgi birikimini aktarmaktan çekinmiyor. Eğer sizi kendisine tedarikçi olarak seçmişse, sizi geliştirmek adına elinden geleni yapıyor. Teknoloji olarak, makine parkı, ekipman, yazılım olarak bizim çok kayda değer bir eksiğimiz yok. Onları nasıl kullandığımız konusunda sorunlar var. Sonuçta esas olan kalıptan parçanın çıkmasıysa biz bunu yapabiliyoruz. Fakat o kalıp ne kadar zamanda bitiyor; ilk parça kalıptan ne kadar zaman sonra çıkıyor? Almanlar aynı kalıbı 1000 saatte yapıyorsa, biz 1500 saatte yapıyoruz. Sonrası Almanlar'ın yaptığı kalıptan 5 sanayide bir parça çıkıyorsa, bizimkinden 8- 10 saniyede bir parça çıkıyor. Bu da bilgi ve tecrübe eksikliğinden kaynaklanıyor. Sonuç olarak çıkan parçanın kalitesine bakarsanız hiçbir problem yok. Bu eksiklikler mevcut teknolojileri bu kadar iyi kullanamadığımızdan kaynaklanıyor. Özet olarak şunu özellikle vurgulamak isterim. Türk kalıpçısı gelişmek istiyorsa ihracata odaklanmalı. İhracat yapmak için gereken şartları sağlamaya gayret etmeli. Kazan-kazan mantığı içerisinde birlikte gelişmeyi özümsemiş tek bir ihracat müşterisi dahi bulduğunuzda değişim ve gelişim süreci başlayacak sizi kısa sürede başarıya taşıyacaktır.

Tüm imalat sektörlerinin en önemli sorunu nitelikli ara personel eksikliğidir. Meslek okullarımızda yeterli eğitimin verilmemesi bir yana artık gençlerimiz talaşın, yağın içinde, tezgahın başında çalışmak istemiyor. Daha yüksek ücret te ödeseniz artık hiç kimse bu tür işler yapmak, yorulmak istemiyor.

Maalesef üretmeden, tüketme, çalışmadan kazanma, hak etmeden elde etme peşinde koşan bir nesil yetişti. Bu büyük bir sorun ve maalesef sadece sektör olarak değil, toplumsal bir ülke gerçeği olarak hepimizi tehdit ediyor. Ülkemizde kalıpçılık eğitimi veren okullar yetersiz. Gazi Üniversitesi Kalıpçılık Öğretmenliği Bölümü vardı. Son yıllara baktığımda, sektördeki en iyiler hep o okuldan yetişmiş. O kadar iyiler ki oradan mezun olanların çok azı öğretmenlik yapıyor, genellikle kalıp öğretmenliği yapmak yerine firmalarda kalıp konusunda yüksek maaşlarla işe başlıyorlar ya da kendi firmalarını kuruyorlar. Fakat bu bölüm de yok artık. Sektörün durumunu düşünün ki, Türkiye'de meslek liselerinde öğrencilere kalıp eğitimi verecek olan kalıp öğretmenlerini yetiştirecek okul yok artık.

Bizleri düşündüren önemli sorunlardan bir diğeri de büyük otomotiv projelerinde kalıpların Çin'den tedarik ediliyor olması. Çin'den kalıplar ucuza satın alınıyor, seri imalat onayı almamış kalitesiz kalıplar parası peşin ödenerek ithal ediliyor. Devreye alma aşamasında yapılan revizyon çalışmaları ve ek işçilik harcamaları muhasebe kayıtlarına üretim gideri olarak yansıtıldığı için kalıp satın alma maliyeti her zaman hedef bütçenin altında kalıyor ve bu durum satın alma biriminin başarısı olarak rapor ediliyor, yukarının genelde gerçek olumsuzluklardan haberi bile olmuyor. Yurtdışından kalıp ithalatının engellenmesi gibi bir uygulamanın bu sorunu çözeceğini düşünmüyorum. Kötü kalıbın yanında iyi kalıpların gelmesi de engellenirse ülkemiz kaybeder. Bunun yerine yerli kalıp kullanımını teşvik edecek uygulamalara odaklanmak daha faydalı olacaktır. Örneğin yerli kalıba KDV muafiyeti, yerli kalıp satın alınmasına yönelik düşük faizli kredi verilmesi gibi.

UKUB olarak yukarıda bahsettiğim gibi bir bildirge yayınlayarak 2017 yılı için önceliklerimizi ve hedeflerimizi belirledik. Bildirgemiz alt bölümdeki gibidir.

1. Endüstri 4.0 (4. Sanayi Devrimi) verimlilik stratejisinin kalıpçılık sektöründe etkin bir şekilde uygulanmasını sağlamak amacı ile 2017 yılı içerisinde bir çalıştay düzenlenerek Türk Kalıpçılık Sektörü'nün Endüstri 4.0'a uyum süreci ile ilgili stratejik yol haritası oluşturacaktır.

2. Türk Kalıpçılık Sektör Raporu'nun oluşturulması için istatistiki bilgi toplama çalışmaları tamamlanacak ve rapor tüm paydaşlara sunulacaktır.

3. Sanayinin yapı taşlarından "Kalıpçılık Sektörü" ve sektöre ait bileşenlerin bir araya gelerek güçlenmesini sağlayacak en önemli proje olan Kalıpçılar Vadisi'nin ve içerisinde yer alacak olan Ortak Kullanım Merkezi ile Kalıp Teknolojileri Ar&Ge Merkezi'nin bir an önce hayata geçirilmesi yönünde ortak tavır ortaya konulmuştur.

4. Meslek liseleri ile dayanışma içerisinde bulunarak okullarımızın takım, malzeme, yazılım vb. ihtiyaçlarının tedarik edilmesine yönelik sanayicilerin organize edilmesi ve toplanan yardımların meslek liselerine ulaştırılması konusunda bir eylem planının oluşturulması kararlaştırılmıştır.

5. Meslek liselerinden gelen talep doğrultusunda Ulusal Kalıpçılık Yarışması'nın tekrar düzenlenmesi için çalışmalar başlatılacaktır.

6. Mesleki teknik eğitim içeriğinin Endüstri 4.0' ı da dikkate alarak geliştirilmesi için ilgili bakanlıklara sunulmak üzere çalışma yapılmasına karar verilmiştir.

7. Sanayi tedarik zincirinin diğer paydaş STK'ları (OSD, TAYSAD, TİAD, PAGEV, BEYSAD) ile birlikte, yurtdışı ve yurtiçi rekabet gücümüzü arttırmaya yönelik ortak çalışmalar yapılacaktır.

8. Tüm sanayi sektörlerinin ortak sorunu olan insan kaynağı eksikliğinin giderilmesi yönünde yeni stratejilerin geliştirilmesi amacı ile çalışmaların başlatılmasına karar verilmiştir.

9. "Kalıp Mühendisliği Lisans Programı" ve/veya "İleri Kalıp Teknolojileri Yüksek Lisans Programı" benzeri programların oluşturulması yönünde üniversiteler ile çalışmalar başlatılacaktır.

10. Üyemiz olan kalıp firmalarına her yıl düzenli olarak denetim ziyaretinde bulunarak, sektör ilerleme raporu oluşturulacak, Ana ve Yan sanayi firmaları ile paylaşılarak sektörün güncel durumu hakkında bilgi verilecektir.

SUBCONTURKEY: Sektöre ve sanayicilerimize vermek istediğiniz mesajlar var mı?

Şamil Özoğul: Ülkemizde yıllardır geliştirilmeye gayret edilen üniversite-sanayi işbirliğinin nasıl olması gerektiğine dair en güzel örnek, Aachen Üniversitesi Fraunhofer Enstitüsü'nün, Mercedes, Audi, BMW gibi ana sanayi devleri, yan sanayi firmaları ve onların alt tedarikçileri ile birlikte yürüttüğü çalışmalardır. Bu, ülkemiz için de model alınması gereken en etkili üniversite-sanayi işbirliği örneğidir.

15-18 Kasım tarihlerinde Frankfurt'ta düzenlenen Formnext Fuarı, artık "geleneksel" olarak ifade edilen kalıpçılık yöntemlerinin sergilendiği EuroMold fuarının yerini alan "geleceğin kalıpçılık" yöntemlerini ön plana çıkarmayı hedefleyen yeni bir organizasyon.

Fuara anlam katan Formnext ifadesini "Geleceğin Şekli" olarak tercüme edebiliriz.

Eklemeli imalat teknolojileri başta olmak üzere, gelecek nesil ürün geliştirme ve imalat teknolojilerinin sergilendiği ve ikinci kez düzenlenen fuara katılım ve ziyaretçi ilgisi beklenenin çok üzerindeydi. Artık günümüzde "geleneksel" olarak ifade edilmeye başlanan, bildiğimiz kalıp imalat yöntemleri ile "eklemeli imalat" yöntemlerini bir araya getiren "hibrid" sistemlerin sergilendiği bu fuar gelecek imalat teknolojileri nasıl olacak, "geleceğin kalıpçılığı" nasıl olacak sorularına cevap niteliğinde bir gösteriydi adeta.

Zaman hızla ilerliyor, teknolojik gelişimin ivmesi hızla artıyor.

Bir yandan CNC tezgahlarımızın eksenlerini arttırmaya çalışırken, diğer yandan geleceğin teknolojilerini araştırmalı, anlamalı ve uzmanlık alanımıza uygun olanlarını belirleyip en çok 2-3 yıl sonraki yatırım bütçelerimize eklemeliyiz.

Değiştiremeyeceğimiz bir geçmiş geride öylece durursa, bildiğimiz biçimlendirip" sahip olabileceğimiz bir gelecek bizleri bekliyor.

Ancak hiç aklımızdan çıkarmayalım ki ülkemizin geleceği, gençlerimizin göreceği eğitime bağlıdır.

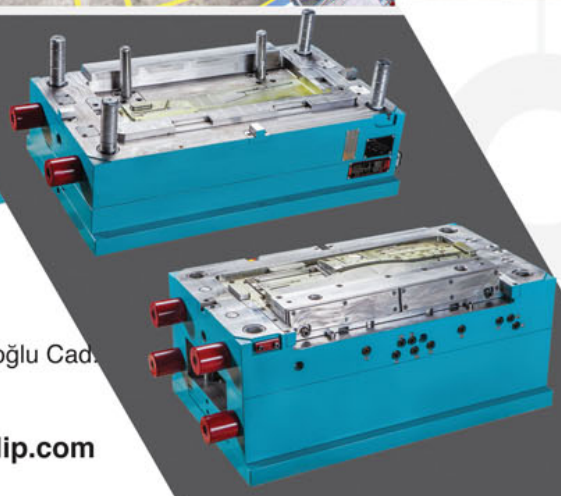
Mevcut eğitim sistemiyle biz mi geleceği şekillendireceğiz gelecek mi bizi bunu hep birlikte göreceğiz.

SUBCONTURKEY:UKUB üyelerinin yaptığı ihracat konusunda bilgi verir misiniz?

Şamil Özoğul: 6. Ulusal Kalıpçılık Zirvesi sonunda yayınladığımız bildirgede de ifade ettiğimiz üzere sektörümüze ait en doğru istatistiki bilgileri toplayarak Türk Kalıpçılık Sektör Raporu'nu çok yakında sizlerle paylaşacağız. Şuan için kalıp ihracat tutarının 350 Milyon Avro civarında olduğunu söyleyebilirim.

Genç kalıp

"Zamanında Kalite"



Manisa Organize Sanayi Bölgesi IV.Kısım Zekişairoğlu Cad.
No:11 45030 Yunusemre / MANİSA
Telefon : 0 236 2331091 - **Fax** : 0 236 2331967
www.genckalip.com - genckalip@genckalip.com

Carsten GROMOLL
carsten.gromoll@kennametal.com

KENNAMETAL

Demir ustası

Kennametal' in yeni nesil yüzey frezesi zorlu dökme demir uygulamalarında kolaylıkla başarılı oluyor.

Kennametal' in Mill 16 Frezesi, kama tipi bir bağlama sistemine, sayısı belirli olan bir dizi uç yuvası ve kesici uçlar ile ağır kaba işlemede talaş akışını artıracak açık bir uç yuvası tasarımına sahiptir.

Demir kütlesel olarak yeryüzünde en bol bulunan elementtir. Yirmi beş asrı aşan bir süredir tarlaları sürmek, köprüler inşa etmek, yemek pişirmek ve savaşmak için kullanılmaktadır. Demir olmadan sanayi devrimi bir adım bile ilerleyemezdi, tren, otomobil ya da takım tezgahlarımızın hiçbiri olmazdı ve insanlık hala bir tarım toplumu olurak yaşamına devam ederdi. Açıkçası demir tarihteki en önemli metaldir.

Bu metal grubunun üreticilerin dikkatini çeken yeni bir üyesi var. Otomobil üreticileri yakıt tasarruflu ve çevre dostu araçlar için giderek daha fazla çaba gösterdiklerinden, gri dökme demir ve düktil demir (GCI ve DCI) gibi geleneksel dökme demir tercihlerini kullanmayı bırakarak sıkıştırılmış grafitli dökme demir veya CGI tipe geçiş yapmaktadır. Vermiküler grafitli dökme demir olarak da bilinen CGI tanımlı dökme demirin mekanik özellikleri, benzerlerini karşılamakta ya da zaman zaman önemli ölçüde geçmektedir.

Ancak, CGI aynı zamanda hem sert hem de aşınmaya dayanıklı kesme takımları gerektiren ve işlenmesi çok daha zor bir malzemedir. Ayrıca, tüm üretim endüstrisi genelinde var olan sürekli maliyet etkin işleme çözümleri arayışı nedeniyle, bu takımlar aynı zamanda parça başına düşük maliyet ve öngörülebilir takım ömrü sağlamak zorundadır. Yüzey frezeleme uygulamalarında aranılan takım Mill 16™ frezedir.

Değiştirilebilir kesici uçlu frezelemeden sorumlu kıdemli küresel ürün müdürü Marcelo Campos, "CGI, dökme demir ile karşılaştırıldığında daha düşük bir ağırlığa ve yüksek dayanıklılığa sahiptir. Otomobil ve kamyonların motor blokları ve silindir kafaları gibi hem termal hem de mekanik gerilim altında kalan bileşenler için idealdir. Diğer dökme demirlerde olduğu gibi, işlemesi oldukça aşındırıcı ve bir miktar ağdalı yapışkan özelliktedir. Mill 16 frezeyi sadece CGI için değil, aynı zamanda otomotiv, tarım ve iş makineleri sektörlerinde kullanılan dişli kutuları, yuvaları, pompa gövdeleri ve diğer bileşenler için popüler bir seçenek olmaya devam eden tüm dökme demir türleri için sınıfının en iyisi bir yüzey frezesi olarak geliştirdik'' diyor.

Campos, Mill 16 frezenin eşsiz gücünü şöyle özetliyor:
- Mill 16 freze, yenilikçi tek bir vida, kamalı bağlama sistemi ile donatılmış ince hatveli ve orta hatveli bir freze gövdesine sahiptir. Bu takım, ön takım ayarı cihazına gerek duyulmaksızın takım ayar süresini kısaltarak rijit bir takım kurulumuna olanak sağlar. Freze gövdesinde her bir yuva, kesici ucun kesme kenarlarının her birinde olduğu gibi numaralandırılmıştır ve bu da yeni bir kesme kenarına göre konumlandırma yaparken maksimum doğruluk ve kullanım kolaylığı sağlamaktadır.

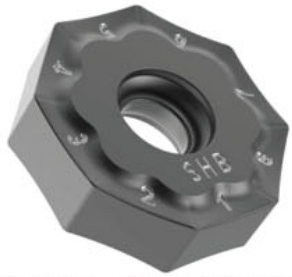
- Mill 16 frezenin en önemli öğesi, parça başına mümkün olan en düşük takım maliyetini sağlayan 16 etkin kesme kenarlı sekizgen şekilli, çift taraflı bir kesici uçtur. Her bir kesme kenarının alnında pozitif kesme eylemi ve yüksek talaş akışı için agresif bir talaş kırıcı bulunmaktadır. Kesici ucun her iki tarafında varolan üst yüzeyde kama bağlama çenesi delik pahı talaş boşalmasını iyileştirecek şekilde eşdeğer biçimde kırılmıştır.

- Mill 16 freze, 2 inç ile 10 inç (50 mm ile 250 mm) arasında değişen kesme çaplarında mevcuttur. 9 mm (0.35 inç) veya üzeri derinlikler elde edilebilir olmakla birlikte, Kennametal maksimum eksenel kesme derinliğini (Ap1) 5.5 mm (0.216 inç) olarak belirlemiştir ve bu, döküm seçeneklerinin sorun olduğu yerlerde önemli bir unsurdur. Frezenin düşük kesme kuvvetleri sayesinde, takımın iş parçasına girişte %100' e varan radyal freze teması mümkün olmaktadır. Tüm frezeler içten soğutmalı özelliğine sahiptir. Karbür de yenidir. Kennametal' in KCK20 kalitesi, benzer TiAlN kaplı kalitelerden %30 daha fazla ortalamada bir takım ömrü sağlayan aşınma direncine sahip bir altyapıya bağlanmış PVD AlTiN/AlTiCrN çoklu katmanlı bir kaplamadır.

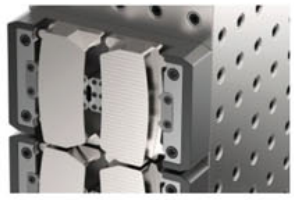
Kesici uç kesme kenarı hazırlıklarını, geometrileri, köşe radyüslerini kapsayan geniş bir ürün programının yanı sıra tamamlayıcı kalitelerde bir dizi Mill 16 freze, çok üstün verimlilik sağlayan takım olarak değişik işleme koşullarında ağır kaba işlemeden yarı hassas işlemeye kadar ve kesici uçta tümleşik silici pahı nedeniyle Ra 3.2 mikrona kadar daha iyi hassas son işleme gerçekleştirir.

Müşteri odaklı saha denemelerinde tutarlı ve olumlu sonuçlar alınmıştır. Düktil dökme demir bir plakada Mill 16 kullanılarak yapılan kuru bir işleme uygulamasında ilerleme oranları %41' e kadar artırılmış ve takım ömrü iki katına çıkartılmıştır. Gri pik dökümden üretilen bir transmisyon kutusu, diş başına 0.39 mm (0.015 inç) ilerleme oranı ve 208 m/dk. (682 ft/dk.) kesme hızında işlenmiş ve sonuçta eski takım ile karşılaştırıldığında işmili yüklerinde azalma görülmüştür. Bir su pompası gövdesinin işlenmesinde diğer takım yerine Mill 16 freze kullanılarak talaş kaldırma oranı ve takım ömrü 2 katına çıkarılmıştır.

Daha fazla sayıda örnekler bulunmaktadır. Campos, otomobil üreticileri ve tedarikçileri ile yoğun bir şekilde çalışıldığını ve her durumda Mill 16 frezenin rakiplerinin kesme takımlarını geride bıraktığını ifade etmektedir. "Kesme gücü ölçümü için dinamometrelere sahibiz.Videolar çekiyoruz. Bire bir takım ömrü denemeleri yapıyoruz. Kullanıcılara, en yakın rakibimizden %20 daha iyi bir takım ömrü veya %50 daha fazla talaş kaldırma elde ettiğimizi söylediğinizde bunun doğru olduğundan emin olabilirsiniz. Kennametal' de bizler Mill 16 frezeyi ve CGI ve diğer dökme demir türlerini işleyen müşterilerimiz için yapabilecekleri konusunda heyecan duymaktayız."



Sekizgen, çift taraflı 16 etkin kesme kenarına sahip kesici uç, sektörde parça başına en düşük takım maliyeti sağlamaktadır.



Bu düktil sfero döküm (küresel grafitli dökme demir) plakalarda hassas son işleme uygulaması Mill 16 freze ile takım ömrünü ve ilerleme hızını ikiye katlar.

KENNAMETAL

Kennametal 75 yılı aşkın süredir geliştirilmiş malzemeleri kapsayan yeniliklerin öncüsü Kennametal Inc. malzeme bilimi, takımlama ve aşınmaya dayanıklı çözümleriyle müşterilerine yüksek verimlilik sunan bir global endüstriyel teknoloji lideridir. Havacılık ve uzay sanayi, hafriyat, enerji, genel mühendislik ve ulaşım gibi çeşitli sektörlerde hizmet veren Kennametal, müşterilerinin güvenilir hassasiyette ve verimlilikte üretim yapmalarına olanak sağlamaktadır. 60' dan fazla ülkede, yaklaşık 12.000 çalışanı ile her gün müşterilerine rekabetçi olabilmeleri için destek vermektedir. Kennametal 2015 mali yılında 2,6 milyar dolardan fazla gelir elde etmiştir.

SEYKOÇ ALÜMİNYUM

12 YIL

Türkiye'nin Lider
Alüminyum Tedarikçisi

MAKİNA KALIP SANAYİ İÇİN ALÜMİNYUM ALAŞIMLARI

"Mükemmel işlenebilirlik"
5XXX 6XXX 7XXX Alaşımları

Akse Mah. Nazım Hikmet Cad. 536. Sok. No:7 Çayırova/Gebze/Kocaeli
Tel: 0262 743 88 88 Fax: 0262 743 11 11

facebook.com/seykocaluminyum twitter.com/seykocaluminyum WEB http://www.seykoc.com.tr

Genç Kalıp, Ağırlıklı Olarak Plastik Enjeksiyon Şekillendirme Kalıpları Üretiyor

Genç kalıp
"Zamanında Kalite"

1999 yılında kurulan Genç Kalıp, girişimci ruhu sayesinde kısa zamanda kalıp sektöründe adını duyurmuştur. Üretim kapasitesini ve çalışma alanını her geçen yıl artırarak ilerleyen firma yaptığı teknolojik yatırımlarla tezgâh parkurunu genişletmiştir.

Manisa Organize Sanayi Bölgesi 4. kısımda 4500 m^2'lik alanı kapalı olmak üzere 8000 m^2'lik bir fabrikaya sahip olan Genç Kalıp, ağırlıklı olarak plastik enjeksiyon şekillendirme kalıpları üretmektedir.

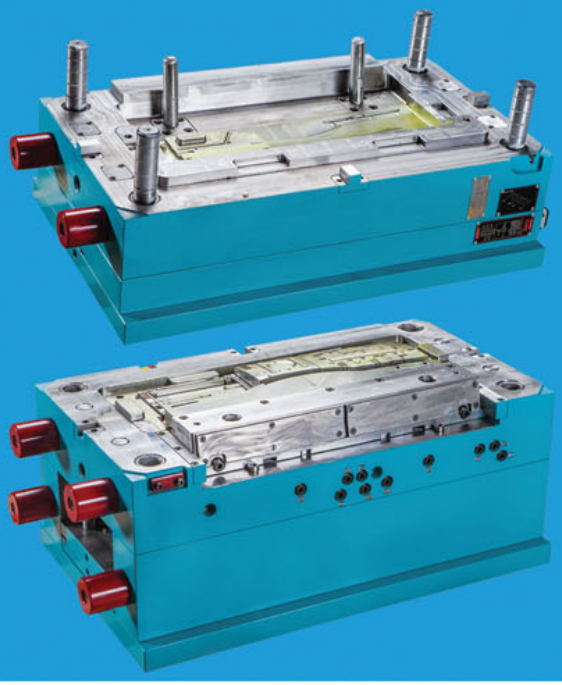
Tam zamanlı olarak çalışıldığında Kalıphane bölümünde yılda 1.000.000. kg kalıp üretme kapasitesi bulunmaktadır. Plastik Enjeksiyon bölümünde ise muhtelif şekillendirilmiş termo plastik ürünlerden yılda 3.000.000 kg plastik malzeme üretebilmektedir.

Genç Kalıp'ın üretimdeki en büyük avantajı, kalıp imalatı yaparken enjeksiyon makinelerinin elinde olmasıdır. Bu ayrıcalık, imal edilen kalıbın istenildiği zamanda, süre kaybı olmaksızın enjeksiyon makineleri üzerinde kalıplarla ilgili numune basımı esnasında veya sonrasında gerekli görülen düzeltmeleri anında tespit edip gerekli işlemleri yapılabilmesini sağlamaktadır.

Üretim ve satış aşamasında insana, çevreye ve etik kurallara duyarlılık sistemimizin sorunsuz şekilde işleyen özelliklerindendir.

Daima ileriye bakan Genç Kalıp, tedarikçilerini geliştirirken çalışanlarını da eğitimlerle desteklemektedir. Bu sayede çözüm üretiminde personelinin desteğini alarak hata kaynaklarını ortadan kaldırabilmektedir.

Genç Kalıp "zamanında kalite" ilkesiyle hareket ederek ileriye doğru yol alırken ülke ekonomisine de fayda sağlayacak şekilde hareket etmektedir. Bugün firmanın hizmet alanı içinde, yurt genelinde Eskişehir, İstanbul, Bolu ve Manisa; Yurt dışı ihracatında ise Rusya, Polonya ve İtalya yer almaktadır. İlerleyen yıllarda üretim potansiyelini daha yukarılara taşıyıp müşteri portföyünü uluslararası platformda genişleterek yurt içi ve yurt dışı kalıp sektöründe söz sahibi olacağına inanmaktadır.



Metal İşleme Sektörünün Yenilikçilik ve Yatırım Platformu

Ziyaretçilerin yatırım iştahı katılımcılarda olağanüstü derecede memnuniyet yarattı / Birçok yenilikçi ürün ve geliştirilmiş modeller ilk kez bu fuarda tanıtıldı.

AMB
Internationale Ausstellung für Metallbearbeitung
13. - 17.09.2016
Messe Stuttgart

Stuttgart'ta 13 – 17 Eylül 2016 tarihlerinde düzenlenmiş olan AMB fuarı, talaş kaldırmalı metal işleme sektörünün lider firmalarına ev sahipliği yaptı. Fuarda tanıtılan çok sayıda ürün yenilikleri ve yenilikçi ürünler fuar ziyaretçileri ve sektör uzmanlarının memnuniyetini sağladı. Fuara katılan 1.469 katılımcının (2014 yılındaki katılımcı sayısı: 1.357) standlarında somut projeler tartışıldı ve yatırım kararları alındı. Fuarı ziyaret eden toplam 86.156 ziyaretçinin (2014 yılındaki ziyaretçi sayısı: 90.331) üçte ikisi (%79, 2014 yılındaki oran: %80) şirketlerde yatırım kararı veren, satın alma ve tedarik işlerinden sorumlu kişilerdi.

Fuara katılan ziyaretçilerin %75'i (2014 yılındaki oran: %72) somut satın alma ve yatırım yapma niyeti ile fuara geldi. Bu gelişmeler sektörün fuar sonrasından çok ümitli olmasını sağladı ve işlerin iyi gideceğinin bir göstergesi oldu. Messe Stuttgart Genel Müdürü Ulrich Kromer: „Katılımcıların fuardan pozitif izlenimler ile ayrılması ve yüzlerin gülmesi AMB 2016 fuarının başarılı olduğunun kesin göstergesidir" diyor.

Fuara gelen ziyaretçilerin portföyünde bu yılda da çok büyük bir değişiklik olmadı. Fuarı gezen ziyaretçilerin %37'si (2014 yılındaki oran: %33) makina imalat sektöründen geldi ve böylece en büyük ziyaretçi kitlesini oluşturdu. Bunu sırasıyla metal işleme sanayi %24 (2014 yılındaki oran: %23), otomotiv/araç imalat sanayi %17 (2014 yılındaki oran: %18), takım ve kalıp imalat sektörü %12 (önceki oran: %13) ve metal konstrüksiyon işletmelerinden %9 (önceki oran: %10) gelen ziyaretçiler takip etti. Ziyaretçilerin üçte birinden fazlası AMB fuarı dışında başka fuara gitmediklerini bildirdi. Ziyaretçilerin yaklaşık yarısı AMB fuarının öneminin daha da artacağından emin olduklarını beyan etti.

Yurtdışından gelen katılımcı ve ziyaretçi sayısında hafif bir yükseliş yaşandı

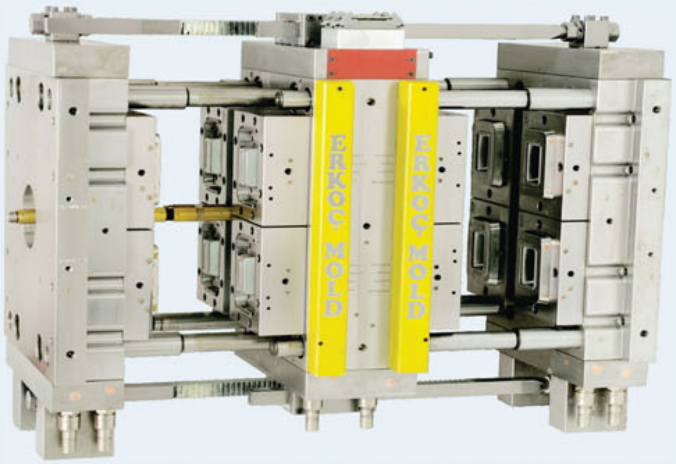
Toplam katılımcıların 408'i (2014 yılındaki sayı: 359) yurtdışı merkezliydi. Bunlardan birinci sırada İtalya 52 katılımcı (2014 yılındaki sayı: 49) ve ardından sırayla İsviçre 49 katılımcı (2014 yılındaki sayı: 41), İspanya 24 katılımcı (2014 yılındaki sayı: 26), Japonya 20 katılımcı (2014 yılındaki sayı: 18) ve Avusturya 19 katılımcı (2014 yılındaki sayı: 16) ile takip etti. Benzer gelişme ziyaretçi sayısında da yaşandı: Stuttgart'ta düzenlenen AMB fuarına gelen ziyaretçilerin %16'sı (2014 yılındaki oran: %15) yurtdışından geldi. Ziyaretçiler toplam 89 ülkeden (2014 yılındaki sayı: 75) geldi. En fazla ziyaretçinin geldiği 5 ülke sırayla Avusturya %17 (2014 yılındaki oran: %19), İsviçre %15 (2014 yılındaki oran: %15), İtalya %7 (2014 yılındaki oran: %8), İskandinavya kümülatif %7 (2014 yılındaki oran: %6) ve Fransa %6 (2014 yılındaki oran: %5) oldu. Almanya'nın güçlü ekonomisinin bulunduğu Güney Batı bölgesinden gelen ziyaretçiler her zaman olduğu gibi bu yıl da çoğunluktaydı.

Katılımcılar fuar sonrası işlerde olumlu gelişmeler olacağına güvenle bakıyor

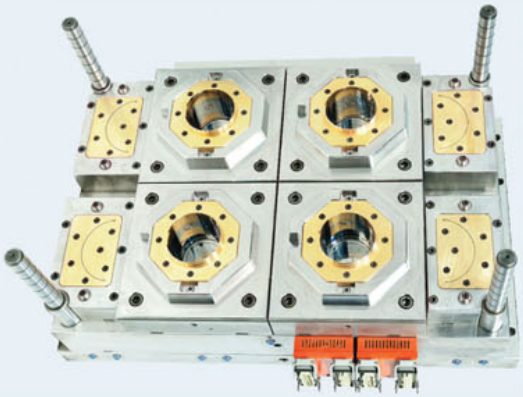
AMB fuarı katılımcılarından DACH Komet Group GmbH firmasının Pazarlama Müdürü Stefan Pross fuar izlenimlerini özetleyerek: „AMB fuarı boyunca hergün standımızda yoğun bir ziyaretçi ilgisi ile karşı karşıya kaldık ve ziyaretçi frekansı çok iyiydi. Bunun yanında ve kanımca en önemlisi, standımıza gelen ziyaretçiler ürünlerimiz ile yakından ilgilendiler ve somut projeler standımıza geldiler. Müşterilerimizin büyük çoğunluğu proses optimizasyonu ve Industrie-4.0 konuları ile ilgilendi. Ayrıca müşterilerden edindiğim hava kendilerinin geleceğe olumlu bakmalarıdır" diyor. GF Machining Solutions GmbH firmasının Marketing ve İletişim Müdürü Sayın Gabriele Urhahn: „Ziyaretçi sayısı ve kalitesinden çok memnun kaldık. Fuarda ele alınan konuların başında çözümler, otomasyon, yeni teknolojiler, katkılı imalat ve lazer konuları gelmekteydi. Industrie 4.0 konusundaki ilgi kesin olarak artmakta ve gittikçe somut bir hal almaktadır" diyor. Siemens AG fuarda yepyeni bir stand ile temsil edildi. Siemens AG Güney Batı Bölge Müdürü Sayın Jürgen Köhler yeni fuar stratejilerini açıklıyor ve: „Bu yılki fuarda konferans bölümünde ilk kez büyük bir salon daha kiraladık. Müşterilerimiz ek olarak kiralanan bu bölümden çok memnun kaldı. Dijitalleşme ve simülasyon proses zinciri gibi konular çok karmaşık konulardır. Bunların fuar içindeki kalabalıktan uzakta, sakin bir yerde görüşülmesi çok daha faydalı olmuştur. Bu uygulamayı bir sonraki AMB fuarda da devam ettireceğiz" diyor.

ERKOÇ MOLD

www.erkockalip.com



" Kalite güvendir, bu güveni paylaşalım"



Turkey

ERKOÇ PLASTİK VE KALIP SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

İkitelli O.S.B. Mah. Atatürk Bulvarı Dış Kapı No: 60/E İç Kapı No: A01-1 Başakşehir / İSTANBUL

Tel: +90 (212) 549 53 85-86 **Fax:** +90 (212) 549 53 87 **Email:** erkoc@erkockalip.com

Mustafa Sarıgözoğlu

Sarıgözoğlu Hidrolik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Sarıgözoğlu, 3 Farklı Şehirde 4 Fabrikası İle Hizmet Veriyor

Bugün 3 farklı şehirde 4 fabrika ve 850 çalışanı ile üç kuşaktır sac kalıpçılığı, otomotiv ve beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren Sarıgözoğlu, araçlar için 'kozmetik' diye nitelendirilen büyük dış panellerinden kalın şasi parçalarına ve robotlu kaynak sistemleriyle bu parçaların montajına kadar geniş bir üretim yelpazesine sahip. **Sarıgözoğlu Hidrolik A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sarıgözoğlu**, 1957 yılında İsmail Sarıgözoğlu tarafından başlatılan yolculukta bugün geldikleri nokta hakkında bilgi verdi.

SUBCONTURKEY: Sarıgözoğlu'nun kurumsal kimliği hakkında bilgi verir misiniz? Lokasyonlarınız, kaç kişi çalışıyor, hangi markalara hizmet veriyorsunuz?

Mustafa Sarıgözoğlu: 1957 yılında İzmir'de küçük bir atölyede babam İsmail Sarıgözoğlu tarafından kurulan firmamız; 1976 yılında Manisa'da, 1999'da Aksaray'da ve son olarak 2009 yılında Bursa'daki yatırımlarıyla, şu anda 3 farklı şehirde 4 fabrika ve 850 çalışanı ile üç kuşaktır sac kalıpçılığı, otomotiv ve beyaz eşya sektöründe faaliyet göstermektedir. Araçlar için 'kozmetik' diye nitelendirilen büyük dış panellerinden kalın şasi parçalarına ve robotlu kaynak sistemleriyle bu parçaların montajına kadar geniş bir üretim yelpazemiz mevcut. Original Equipment Manufacturer (OEM), konumunda olan Ford-Otosan, Tofaş-Fiat, Mercedes-Benz, Oyak-Renault, Bosch, BMW, Volkswagen, Audi, Bently, Jaguar ve Porsche gibi dünyanın önde gelen markalarına hizmet veriyoruz.

SUBCONTURKEY: Sarıgözoğlu'nun uzmanlık alanı nedir? Üretim kabiliyetlerinizi detaylandırır mısınız?

Mustafa Sarıgözoğlu: Otomotiv sektörünün ihtiyacı olan tüm metal pres parçaları firmamızın özel uzmanlık alanıdır. Üretilmesi istenen bir parçanın önce kalıbının üretim aşamaların yaşamalıyız; tasarım, metot, simülasyon, telafi CAD-CAM gibi prosesler sonucu kalıbın 2D ve 3D işlemleri, montajı ve numune baskısı ve ölçülüp raporlanması gelir. Sonra pres altı alıştırması yapılır. Kalıpların üretim yapılacak preslere adaptasyonu, parçaların basımı ve robot preslerde seri üretim koşullarında otomasyonlu punta ve ark kaynak istasyonlarında montajı yapılarak sevke hazır hale getirilir.

SUBCONTURKEY: Türkiye'den ABD'ye kalıp ihracatı yapan ilk firma olmak, Sarıgözoğlu'na nasıl bir misyon yüklüyor? Bundan sonraki hedefleriniz nelerdir?

Mustafa Sarıgözoğlu: Sektörümüzde ayakta durmak kadar ilklere imza atmaya devam etmek de bir o kadar mühim bir husustur. Bizi tercih edilir kılan özelliklerimizin başında bilgi birikimi ve esneklik geliyor. Müşteri odaklılığımız ve esnek yapımız sayesinde müşteri talepleri doğrultusunda yetkinliklerimizi sürekli geliştiriyoruz. Sarıgözoğlu olarak sürdürülebilir ve uzun vadeli başarı hedefimiz var. Kazanımlarımızı yatırıma dönüştürerek rekabet edebilir bir makine parkına sahip olmamız en büyük avantajlarımız arasında.

SUBCONTURKEY: 2016 yılında kapasite artırımınız oldu mu? Özellikle 2017 yılı hedefleriniz nelerdir?

Mustafa Sarıgözoğlu: Üretim alanı olarak Almanya'dan sonra en büyük kapasiteli kamyon fabrikasının bulunduğu Türkiye'nin seçildiği yeni nesil Mercedes kamyonlarının kabin ve şasi parçalarını üretebilmek için Aksaray tesislerini yüzde 100 büyütme gibi sevindirici bir kararın altına imza attık. 5 bin tonluk şasi presimizle entegre çalışan Stenhoj klink machine ile Türkiye ve Avrupa'daki kamyon üreticilerine sunduğumuz hizmetin niteliğini olumlu anlamda değiştirmeyi hedeflemekteyiz. 2 bin tonluk hidrolik yeni bir presi de Aksaray'daki fabrikamızda çalışır duruma getirmek bizim için çok önemli bir kilometre taşı oldu. Otomasyon yatırımlarımız da hızla devam ediyor. Bursa dahil seri üretim yapılan her üç fabrikamızda mevcut robotların sayısını hızla ikiye katlıyoruz. Bu tablo ışığında yatırımlarımızı 2017'de de sürdüreceğiz. Sadece fabrikalarımızın kurulu olduğu kentlerin değil ülkemizin ekonomik kalkınmasına katkı sağlama yolunda emin adımlarla ilerlemeye devam edeceğiz.

Devamı sayfa 79'da

Sayfa 78'in devamı

Sektöründe İlkleri Başaran Firma: Sarıgözoğlu

SUBCONTURKEY: Türk sanayisinin ve özellikle otomotiv sanayinin geldiği noktayı değerlendirir misiniz?

Mustafa Sarıgözoğlu: Sektörümüzün kendi iç dinamikleri diğer sektörlere göre farklıdır. Bu dinamiklere hakim olup ileri görüşlülükle kısa ve uzun vadeli değişkenliklere hazırlıklı olunmalı ve sürdürülebilir olmak için eğitimi ve gelişimi ilke edinmek sürekli ve hızla değişen sadece sektörün değil içinde bulunduğumuz çağın da en büyük gerekliliği.

2023 hedeflerinde 4 milyon araç üretimi, 3 milyon araç ihraç edilmesi gibi hedefler var. Bunun gerçekleşmesi için yeni tesislere ve markalara ihtiyaç var. Yeni makinaların teşviği, istihdam desteği, kalıpçılık eğitimi veren okulların, merkezlerin arttırılması gerekiyor. Bu bağlamda kalıpçılık meslek okulu ve üniversite bazında eğitim veren okulların her şehirde kurulmasını bekliyorum.

SUBCONTURKEY: Son günlerin moda söylemi Endüstri 4.0'a geçiş hakkında neler söylemek istersiniz? Kalıp sektörü Endüstri 4.0 için hazır mı? Değerlendirir misiniz?

Mustafa Sarıgözoğlu: Otomotiv ana ve yan sanayi uzun yıllardır bu konunun alt yapısını zaten oluşturmuş idi. Mevcut modern otomasyonlu üretim birimlerimizin ve robotların akıllı sistemlere dönüşmesi sonucunu doğuracak olan bu süreç yeni bir çığır açılması anlamındadır. Sarıgözoğlu bu konuda da sektörümüzün öncü kuruluşlarından biri olacaktır.

SUBCONTURKEY: Eklemek istedikleriniz varsa, ekleyebilirsiniz?

Mustafa Sarıgözoğlu: Sürdürülebilir bir başarı için eğitime önem vermeliyiz. Eğitim konusunda Sarıgözoğlu olarak okul-sanayi iş birliğinin somutlaştığı çabaların içindeyiz. Bu kapsamda Koç Grubunun başlattığı programa gönülden desteğimizin yanı sıra Manisa'da hem Kalıp ve hem de Pres Metal Fabrikamızda yönetimini ve idaresini üstlendiğimiz bir çıraklık okulu açtık ve bu okul geçtiğimiz Haziran ayında ilk mezunlarımızı verdi. Ayrıca Mostem adıyla Türkiye'deki ilk özel statülü özel Teknik Lise ve öğrenci yurdu hizmete girmiş olacak. Başkanlık görevini kardeşim Levent SARIGÖZOĞLU'nun üstlendiği bu kurumda nitelikli hocalarımızla sanayinin ihtiyacı paylaşılarak ve öğrencilere istihdam garantisi verilerek ara işgücü eğitiminde çok önemli mesafeler alındı.

Mustafa Sarıgözoğlu: 1954 Yılında İzmir'de doğdu. İzmir Atatürk Lisesi'nden mezun oldu. Daha sonra Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde lisans eğitimini tamamladı ve okul hayatı boyunca da çalışmayı sürdürdüğü, babası İsmail Sarıgözoğlu'nun kurduğu firmada profesyonel iş hayatına başladı. İki çocuk babası olan Mustafa Sarıgözoğlu, 1957 yılından bu yana otomotiv ve beyaz eşya sektörüne hizmet veren Sarıgözoğlu Hidrolik A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütmektedir.

RTC - MOLD CLEAN

RTC Kalıp Kanal Temizleme Makinesi

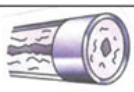
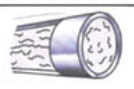
Giriş:
Günümüze plastik enjeksiyon kalıplarında rastlanan en önemli problemlerden birisi; soğutma kanallarının zamanla tıkanarak kendisinden beklenen performansı göstermemesi sonucu, üretilen ürünün kalite seviyesinin düşmesidir.

Kalıp içerisinde bulunan soğutma kanallarının iç cidarlarının zamanla kireç tutması, sudaki kir ve pisliklerin de buralarda birikmesi sonucu soğutma kanallarının çapı gittikçe küçülür. Bu durum soğutma suyunun geçişini kısıtlamakta, soğutma performansının düşmesi sonucu ürün kalitesinin olumsuz etkilenmesine eden olmaktadır.

Bu problemi gidermenin tek yolu; periyodik olarak soğutma kanallarının temizlenmesidir.

Soğutma Kanallarının durumu:
Kalıp kullanıldıkça soğutma kanallarında aşağıdaki şekilde tasvir edildiği gibi tıkanıklıklar oluşmaya başlar.

Bu tıkanıklar başta (suyun sertliğine bağlı olarak) kireçlenme ile başlar ve sudaki kir, pas ve pisliklerin de cidarlara tutunarak kanalların tıkanmasına neden olur.

1. Safha		Kalıp yeni iken Soğutma kanalının durumu. Soğutma performansı ve suyun debisi tasarım standardına uygun durumdadır.
2. Safha		Kalıpta üretim yapıldıkça kanalların cidarlarında kireçlenme ve paslanma başlar. Bu aşamada soğutma suyunun debisi fazla değişmemekle birlikte, soğutma performansında (ısı transferinde) hafif düşüşler görülür.
3. Safha		Bu safhada; kanalların cidarlarında oluşan kireç, pas ve kirlerin iyice birikmeye ve kalınlaşmaya başladığı görülür. Bu durum; hem soğutma suyunun debisinde, hem de soğutma performansında (ısı transferinde) ciddi oranda düşüşlere neden olur.
4. Safha		Bakım ve temizlik yapılmadığı takdirde kalıp kanalları tamamen tıkanarak bloke olur. Bu durumda kalıp kanalları soğutma fonksiyonunu tamamen yitirmiş demektir.

Kalıp soğutma kanallarının tıkanması sonucunda soğutma performansı ciddi oranda düşer ve üretim sırasında kalıbın soğutulması sağlanamadığında bu durum ürün kalitesine doğrudan olumsuz olarak yansır.

RTC Kalıp Kanal Temizleme Makinesi:
Kalıp soğutma kanallarındaki tıkanıklıkların giderilmesi için RTC ArGe mühendislerinin çalışması sonucu "Kalıp Kanal Temizleme Makinesi" geliştirildi ve yerli olarak üretildi.

Bu makine; bildiğimiz kadarıyla Türkiye'de yerli olarak geliştirilip üretilen ilk makine olma özelliğini de taşıyor.

Temizleme 3 aşamada yapılmaktadır;

1. Aşama işlem:
Su, pas, kir ve kireç çözücü kimyasal bileşimi (RTC kod no: CS 10); kalıpların soğutma kanallarına basınç altında basılmak suretiyle soğutma kanallarının her köşesine ulaşarak temizlik yapılır. Bu aşamada kalıp cidarlarındaki kireç ve birikintiler çözünerek kanallar tamamen temizlenmiş olur.

2. Aşama işlem:
Nötralizasyon aşamasıdır. Birikintilerin çözülmesinde kullanılan kimyasal bileşimin (RTC kod no: NS 20) kanallarda nötralize edilmesi için uygulanır.

3. Aşama işlem:
Koruma amaçlı uygulanan bir işlemdir. Soğutma kanallarında oluşacak olan kireçlenmenin geciktirilmesi amacıyla nötralizasyon işlemi sonrasında uygulanan bir solüsyondur. (RTC kod no: PS 30)

N. Kenan Ersözlü
Genel Müdür - RTC TEC Bağlantı Elemanları San. Tic. A.Ş.

Bu işlem, temizlik sonrasında kireç oluşum süresini uzatır.
Burada çok önemli bir detayı belirtmek gerekir; kalıp kanallarının temizleme operasyonu kanallar tamamen tıkanmadan önce yapılmalıdır. Aksi halde temizleme işlemi çok uzun süreceği gibi çok da zahmetli olacaktır. Tamamen tıkanmış bir kanalın açılması sırasında kanallara hasar verme ihtimali de çok yüksektir.

Kullanılan Solüsyonlar ve kullanım amaçları:

RTC Kod No		Kullanım Amacı
CS 10	Ana Temizleme Solüsyonu	Soğutma kanallarının kir ve kireçten temizlenmesi amacıyla kullanılır.
NS 20	Nötralizasyon Solüsyonu	CS 10 uygulamasından sonra soğutma kanallarının nötralize edilmesi amacıyla kullanılır
PS 30	Koruyucu Solüsyon	NS 20 uygulamasından sonra soğutma kanallarının uzun süreli korunması amacıyla kullanılır

Makinenin temel özellikleri:
Makine seyyar olarak tasarlanmış ve üretilmiştir. Böylece ağır kalıpların temizlik amacıyla taşınması yerine, temizlik makinesi kalıpların yanına götürülerek temizleme işlemi yapılır.

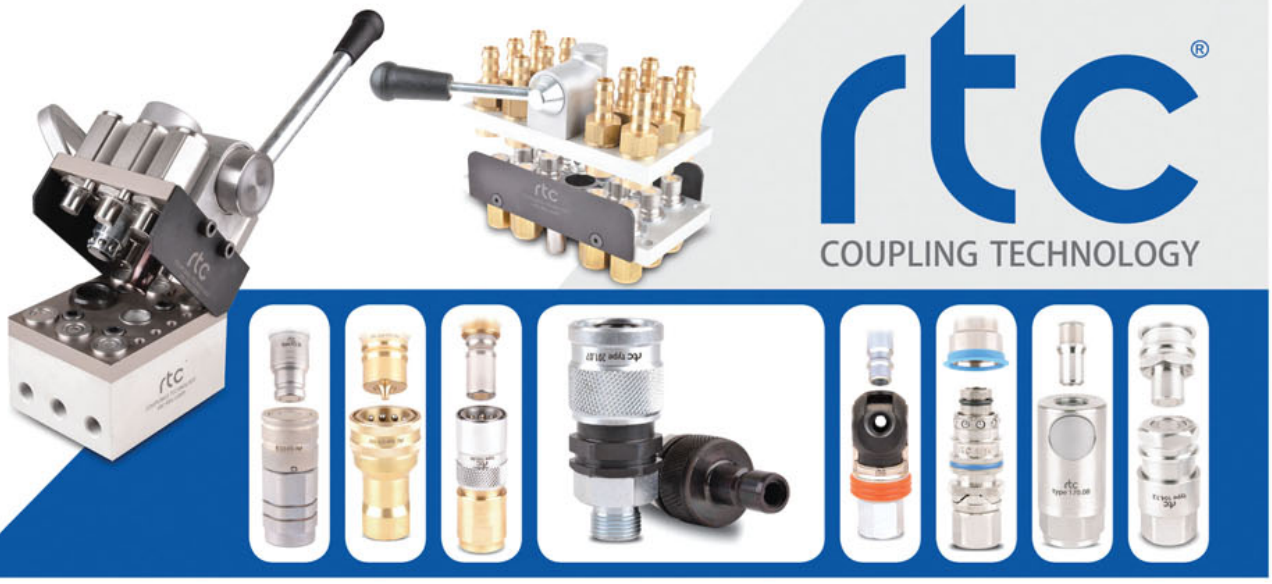
Kalıpların temizlik amacıyla demonte edilmesi gerekmemektedir. Soğutma kanallarının açık olan iki ucundan basınç altında uygulanacak olan çözeltilerle temizlik işlemi kolayca yapılır.

Elektrik ihtiyacı duymaz, basınçlı hava ile çalışır.

Teknik özellikler:

Basınçlı hava ihtiyacı	: 4 - 6 Bar
Çözelti	: Su ve özel kimyasalların karışımı
Hortum uzunluğu	: 10 m.
Max. Debi	: 28 lt / dak
Tank hacmi	: 50 lt
Makine ebadı (mm)	: 900 x 600 x 850 (h x w x d)

Sonuç olarak;
Kalıpların soğutma performansının düşmesi ürün kalitesini doğrudan etkileyen bir faktördür. Bunu önlemek için soğutma kanallarının sık sık temizlenmesi gerekir. Kanal iç cidarlarında fazla birikim olmadan temizleme işlemi yapmak gerekir.



rtc®
COUPLING TECHNOLOGY

CERTIFIED ISO 9001 CERTIFIED

DÜNYANIN HER YERİNDE AKILLI ÇÖZÜMLER
HIZLI BAĞLANTI TEKNOLOJİLERİ

www.rtc-tec.com

Fabrika — RTC TEC Bağlantı Elemanları AŞ - ITOSB 9.Cadde No:8 Tepeören - Tuzla - İstanbul - Tel: +90 216 593 4782 - Fax: +90 216 593 4785

Satış Ofisleri — RTC Couplings GmbH | RTC Couplings North America Ltd | RTC Couplings Lda

Avrupa Bayileri — Avusturya - Belçika - Çek Cumhuriyeti - Danimarka - Fransa - Hollanda - İngiltere - İspanya - İsveç - İsviçre - İtalya - Lüksemburg - Malta - Macaristan - Norveç - Polonya - Romanya - Slovakya - Slovenya - Ukrayna

Diğer Bayiler — Brezilya - Çin - Fas - Güney Afrika - Hindistan - İran - Meksika - Rusya

rtc-tec.com | facebook.com/rtc.couplings | linkedin.com/company/rtc-couplings

Water | Pneumatic | Hydraulic | Electrical | Accessories

Beyaz Eşya Sektörü 2016'da da Hız Kesmedi

BEYSAD Yönetimi ile her sene yaptığımız BEYSAD'ın çalışmaları, beyaz eşya yan sanayisinin ve sektörün genel değerlendirmesini konuştuğumuz toplantıyı, 7 Kasım Pazartesi günü Dernek Merkezi'nde yapılan Yönetim Kurulu Toplantısı'nın devamında gerçekleştirdik. **BEYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Burak Özaydemir, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erdoğan Kalay, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat Öney, Yönetim Kurulu Üyeleri Hamdi Erem, Gökhan Turhan, Tunç Yeloğlu, Hasan Okyar Bayraktar, Sefa Böyet ve BEYSAD Kurumsal İletişim Müdürü Ayşegül Koç**'un katıldığı toplantıda sektörün 2016 yılı değerlendirmesini yaptık.

SUBCONTURKEY: 2016 yılı ülkemiz için zor bir yıl oldu. Beyaz eşya sektörü için 2016 yılı nasıl geçti? Değerlendirir misiniz?

Burak Özaydemir
BEYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

Burak Özaydemir: 2016 yılının beyaz eşya sektöründe adetsel bazda bakıldığında olumlu geçtiği söylenebilir. Rakamlar yılsonunda %7-8 büyüme olacağını gösteriyor. Diğer sektörlere göre iç pazarda ve ihracatta daha olumlu bir görüntü oluştu. Bu durumda Türkiye Beyaz Eşya Sektörü'nün %75 civarında ihracata çalışmasının önemi çok büyük. Üyelerimizin de ana sanayinin ihracatı dışında direkt ihracatı söz konusu olduğu için ülkemizdeki olumsuz etkilenmelerden hacimsel olarak korunduk. Ancak Türkiye'de sene başında işçilik ücretlerinin artması ile birlikte firmaların karlılıklarından dolayı sıkıntıya girmesi gibi bir durum söz konusu oldu ve bu da firmaların verimlilikle ilgili çalışmalar yapmasına ve otomasyona öncelik vermesine neden oldu. Bu yılın ilk 9 ayının rakamlarına göre yılsonunda 26 milyon adet ürün üretilmiş olacağını öngörüyoruz. Geçen sene 24 milyon adet idi. Bunun %75'i yurtdışına direkt ürün olarak gönderiliyor. BEYSAD üyelerinin direkt ihracatı ise %20'dir.

'Sektör Gücünü IFA Fuarında Gösterdi'

15 Temmuz sonrası yurtdışı müşterilerimizin olaylardan endişe etmesi söz konusu oldu. Eylül ayında IFA Fuarına katılmamız; ana sanayi ve yan sanayinin birlikte Türkiye'nin geniş kapsamlı orada bulunması sektörün gücünü, dinamikliğini göstermiş oldu.

Devamı sayfa 84'de

VALFSAN

1983'den beri dünyanın önde gelen kompresör ve amortisör üreticilerinin VALF tedarikçisi

❖ Valve Plates ❖ Compressor Valves ❖ Shock Absorber Shims ❖ Flat/Wave Springs

Your COOL partner for precision valving components...

ISO/TS 16949
BUREAU VERITAS
Certification

VALFSAN

İSTANBUL ENDÜSTRİ VE TİCARET SERBEST BÖLGESİ,
ATATÜRK BLV. 112/1, 34957 - TUZLA - İSTANBUL - TURKEY
T: +90 216 394 06 54 F: +90 216 394 06 64
info@valfsan.com.tr www.valfsan.com.tr

Sayfa 82'nin devamı

Erdoğan Kalay

BEYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Erdoğan Kalay: 2016 yılında yaşadığımız olumsuzluklara rağmen bir önceki seneye göre benzer bir trend gösteriyor olması, Beyaz Eşya Sektörü'nün genel olarak Türkiye'de ne kadar önemli pozisyonda olduğunu gösteriyor. Özellikle ihracat tarafında bir takım sıkıntıların yaşandığı 2016 yılında bizim sektörümüzde çok sıkıntı yaşanmadığını gösteriyor. Otomotiv sektörü ile beraber önümüzdeki yıllarda Beyaz Eşya Sektörü'nün de daha çok anılacağını gösteriyor.

BEYSAD
BEYAZ EŞYA YAN SANAYİCİLER DERNEĞİ
WHITE GOODS SUPPLIERS ASSOCIATION

Murat Öney

BEYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

'Cari Açık Vermeyen Nadir Sektörlerden Biriyiz'

Murat Öney: Herkesin belirttiği gibi 2016 yılı zor bir sene oldu. Zor seneye rağmen cari açık vermeyen nadir sektörlerden biri de beyaz eşya sektörüdür. Türkiye'nin büyümesine büyük katkısı var. Biz yan sanayiler olarak ana sanayilerin yaptığı yatırımları da görünce sektörümüzün daha da büyüyeceğini görüyoruz. Ana sanayinin Türkiye'ye ilgisi ve yatırımları devam ediyor. Buna paralel olarak, yan sanayiciler olarak bizlerin de yatırımları devam ediyor. 2016 yılında adetsel olarak hem iç piyasada hem de yurtdışında düşüş yaşamadık ve sektörümüz büyümeye devam ediyor. Bir taraftan yan sanayiler olarak Ar-Ge'ye her geçen gün daha çok önem veriyoruz. Kendi şirketimden de örnek vermek gerekirse, başka sektörlere de iş yapan bir şirketiz ama beyaz eşya kısmının çok hızlı olacağını da öngörüyoruz. Yola devam.

Hasan Okyar Bayraktar

BEYSAD Yönetim Kurulu Üyesi

Hasan Okyar Bayraktar: Ben eğitimim için İngiltere'deydim ve yeni döndüm. Oradan bakışı söyleyecek olursam sektör özelinde bilgi edinmek biraz zor ama genel bir bakış açısı olarak; ilk başta Türkiye'nin kredilendirme notunda olan değişiklik özellikle yan sanayicilerin orta vadede kısa süreli finansman arayışında bir takım dalgalanmalara neden olabileceği şeklindeydi. Ama son 1 aydır hem bankalarla yapılan faiz oranlarındaki düşüşe dair işbirliği, hem de ekonominin genelinde yapılan reformlarla bunun önüne geçilebileceği şeklindeydi. Londra, Avrupa finansının kalbinin attığı yer ve orada Türkiye ile ilgili böyle bir endişe vardı. Son dönemde ise yapılacak reformlarla birlikte bankalarla yapılan düşük faiz işbirliği ile bunun biraz önüne geçilebileceği yaklaşımı oldu.

Sektör değerlendirmesi yapacak olursam; iç pazar özelinde Temmuz ayının ikinci yarısında düşük satış adetleri görülüyor ancak Ağustos ve Eylül satışlarında yaşanan iyileşme ile 2016 yılı 2015 yılına göre hız kesmeden devam ediyor. İç pazar her ne kadar %25'lik bir kısım olsa da azalmanın görülmemesi sektörümüz için olumlu bir resim çiziyor.

Devamı sayfa 85'de

Sayfa 84'ün devamı

Hamdi Erem

BEYSAD Yönetim Kurulu Üyesi

'KOBİ'lerin Öncülüğü Verimlilik'

Hamdi Erem: Sektörümüzün seneyi bu kadar zorluğa rağmen büyümeyle kapatması bence son derece başarılıdır. Türkiye sanayisi genel problemi olan verimliliğe odaklanıyor. Özellikle KOBİ'lerde ciddi anlamda verimsizlik söz konusu. Aslında Endüstri 4.0 da bunu verimli hale dönüştürebilecek bir sistem. Bütün firmaların otomasyona geçmesinde fayda olduğunu görüyorum; biz de bu konuya dikkat çekiyoruz. Yurt dışından senede 2 kez ziyaret yapan firmalar 1,5 senedir hiç gelmediler. Bu en büyük sıkıntılardan biri.

BEYSAD
BEYAZ EŞYA YAN SANAYİCİLER DERNEĞİ
WHITE GOODS SUPPLIERS ASSOCIATION

Tunç Yeloğlu

BEYSAD Yönetim Kurulu Üyesi

'Türkiye Olarak Yurtdışına Güven Vermeliyiz'

Tunç Yeloğlu: Firmamız olarak söylersem ağırlıklı olarak; %92-93 ihracat çalıştığımız için ülkemizde yaşanan olaylardan dolayı işlerimizde etkilenmedik. Bizim firma olarak en çok zorlandığımız konu yaşananların müşterilerde endişe yaratmasıydı. Türkiye'de neler oluyor, malımızı almaya devam edebilecek miyiz gibi sorular gelmeye başladı. Bu konu Türk firmaları olarak zorlandığımız konu oldu. Yurtdışına güven vermekte zorlandık. Bizim yurt içinden bakarken gördüğümüz durumu onlar yurt dışından göremiyorlar, aynı şekilde değerlendiremiyorlar. Durumumuzu anlatmak ve güven sağlamak bu senenin zorluklarından biriydi. Herşey yolunda merak etmeyin dediğimizde; "başka ne söyleyeceksiniz ki tabiî ki bunu diyeceksiniz" diye cevaplar alıyoruz. Tekrardan güven sağlamamız gerektiğini düşünüyorum.

Gökhan Turhan

BEYSAD Yönetim Kurulu Üyesi

Gökhan Turhan: 2016 yılı tarihimizin en zor yılıydı diyebilirim. Bundan sonraki yılların daha iyi olacağını düşünüyorum. 2016 yılı hepimizi çok etkilemesi ile birlikte farklı açılardan bakış imkanı da getirdi. Bunu olumlu anlamda değerlendirmeye çalıştık. Kendi iç sistemimizi ele aldık. Kendi firmamızda yönetim sistemlerimizi, kalite sistemlerimizi ele alarak bu konularda farklı yapılandırmalara gittik. Otomasyon konusunda yatırımlar yaptık ve bu konuda ciddi çalışmalar yapıyoruz. Ar-Ge merkezi başvurumuzu yaptık. Yani olabildiğince gelecekteki risklerimizi minimize etmek için çalışmalar yaptık ve yapıyoruz. Sektör olarak bu konuda bilinçliyiz.

Devamı sayfa 86'da

Sayfa 85'in devamı

SUBCONTURKEY: 2016 yılında ne tür etkinlikler yaptınız?

Burak Özaydemir: Bu yılki ana ziyaretlerimiz yılın başında Las Vegas'taki CES fuarına öncü bir heyetimizin gitmesiyle başladı. IFA'nın Amerika versiyonu olarak nitelendirebileceğimiz bir fuar olan CES'e daha geniş bir katılımla gitmek gerekli midir diye değerlendirmek için Amerika'ya gittik. Gerekli olduğunu düşündüğümüz için 2017 yılında üyelerimizle daha geniş bir üye katılımı ile CES fuarına gideceğiz.

Daha sonra Mart ayında Güney Kore seyahatimiz, Nisan'da Çin ziyaretimiz oldu. Haziran ayında ise Automatica Fuarı ile birlikte Festo ve Kuka fabrikalarına ziyaretlerimiz oldu.

Ayşegül Koç

BEYSAD Kurumsal İletişim Müdürü

Ayşegül Koç: Ayrıca Ekim ayında Milano'da, 30. Kez düzenlenen BİMU Makine, Robot ve Otomasyon Fuarı'nı ziyaret ettik. İtalyan Ticaret Ajansı (İTU) tarafından davet ulaşan fuara BEYSAD'ı temsilen, BEYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın Erdoğan Kalay, BEYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Hamdi Erem, BEYSAD Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Gökhan Turhan, BEYSAD Üyesi Sayın Bilgin Semiz'den oluşan bir ekiple katıldık. O da Sanayi 4.0 gelişimini görebilmek üzere önemli bir fuardı.

18-19 Kasım 2016 tarihlerinde de yine derginizde duyurmuş olduğumuz üzere BEYSAD BE4 Beyaz Eşya ve Yan Sanayi 4.0 Zirvesi'ni Hilton Bosphorus Otel'de gerçekleştiriyor olacağız.

Erdoğan Kalay: Bu etkinlikleri bir bütünün parçaları olarak görüyorum. İşin bir tarafında dünyanın farklı bölgelerinde ya da bizim dışımızda neler yapıldığıyla ilgili trendin takip edilmesi varken; bunu sağlayacak olan teknolojilerin ne boyuta geldiği ve bizim nerede olduğumuzu göreceğimize kadar… Bahsettiğimiz etkinlikler bu bütünün parçalarıdır. Oyunun içinde doğru pozisyonda kalabilmek için bu teknolojileri görmek, dokunmak gerekiyor. Bunu oyunda kalmanın şartları olarak görüyorum. Bu etkinlikleri daha fazla üyemizle yapabilmek istiyoruz ve bunun için çalışıyoruz. Katılım genişledikçe daha fazla kişiyi olumlu anlamda etkileyecek faaliyetler zinciridir. Bu yolculuk için bu aktivitelerin önemli kilometre taşları olduğunu düşünüyorum.

Devamı sayfa 87'de

Sayfa 86'nın devamı

Murat Öney: Genel anlamda doğru yolda olduğumuzu, yaptığımız aktivitelerden görüyoruz. BEYSAD olarak komitelerimiz var; bu komitelerden de çıkan farklı fikirlerle bu aktiviteleri yapıyoruz. Biz sadece müşteri ziyaretleri yapmıyoruz, hem müşterilerimize dokunuyoruz, hem üyelerimize faydalı olabilecek yeni teknolojileri görmeye çalışıyoruz, ülkede olan veya olmayan ve bunu nasıl burada yaparız dediğimiz taraflara bakıyoruz. Üyelerimizi bilinçlendirmeye çalışıp farkındalıklarını artırmaya çalışıyoruz. Arama konferanslarında gerçekten arıyoruz ve bugüne kadar hep aradık ve hep bulduk. Bulduklarımız da hep gerçekleşti. Güzel bir tablo çiziyoruz ama en önemlisi bunu sürdürebilir hale getirmemiz gerekli. Dediğimiz gibi bu bir bileşen ve bu bileşenlerden biri olmadığı zaman denklem bozuluyor. Biz de bu bileşeni bozmadan çalışmalarımıza yoğun bir biçimde devam ediyoruz.

Hamdi Erem: Sene başında Las Vegas'ta başlayan sonrasında Güney Kore ile devam eden ve Münih'te devamı gelen etkinlikleri birer vizyon gezisi olarak adlandırıyorum. Las Vegas CES Fuarı gezisi, IFA Fuarı'nın çok daha gelişmişi ve sektörün en önemli fuarlarından birisi ve 2017 yılında tekrarını yapacağız. Güney Kore bugün dünya ekonomisinin yükselen yıldızlarından biri ve bizim Kore gezisindeki temaslarımız çok doğru temaslardı. LG, General Motors, Posco, Hyundai, Samsung Müzesi'ni ziyaret ettik. Ayrıca, bizim ihracatçılar birliğimizin yapısına benzer bir kuruluş olan KEA'yı ziyaret ettik. Ölçeklerin ne olduğunu görmemiz açısından faydalı oldu. Hyundai fabrikası 1 milyon 560 bin tane araba üretiyor. Yani Türkiye'nin toplam üretiminin 1.5 katı. Günde 2000 arabayı limanlardan yükleyip gönderiyorlar. Günde 2000 arabayı gemiye yüklemek bile başlı başına bir iş. Oradaki teknolojileri görmek nasıl bir düzen kurduklarını görmek bizler için çok faydalı oldu.

Festo'nun Almanya'daki fabrikasını ve Kuka'nın robotlarla robot üretimini yaptığı fabrikalarını görmek ise bu işin en doruk noktasını görmek anlamına geliyor. Üyelerimizin bizlere daha çok katılım göstermesinde büyük fayda var. Trendler buraya doğru gidiyor. Bunu yakalayan yakalayacak, yakalayamayan devre dışı kalacak. Bu gezilerde bir otobüs insan yerine 2 otobüs 3 otobüs insan olmasını çok isterim. Bu geziler tamamen iş odaklıdır ve vizyon gezileridir.

Kendi açımdan Festo ve Kuka fabrikalarını görmemin en güzel tarafı da, gitmeden önce Endüstri 4.0'da her şeyin robotlarla yapıldığını, insansız yapıldığını düşünüyordum. Bu ziyaretlerde öyle olmadığını gördüm. Ama tabi yolları da bu; amaçları insansız olarak bu üretimleri yapabilmek ama onların da daha, bu konuda gitmeleri gereken çok yol var. Bu da bize moral ve motivasyon oluyor.

Gökhan Turhan: Bizim Almanya Automatica Fuarı gezimiz hepimiz için bir dönüm noktasıydı. Bu gezi öncesinde otomasyon, robotlar vs hakkında hep kafamızda bir şeyler vardı. Ama oraya gidip görünce bunların gerçekten olabildiğini gördük. Bizi BE4 etkinliği için tetikleyen de bu gezi oldu. Robot yapan robotları gördük. Biz hep otomasyonun çok büyük maliyetlerle yapılıp 5 senede 10 senede kendini amorti eden sistemler olduğunu düşünürken öyle olmadığını anladık. Artık bir robot teknolojisi, firmaların işine göre kendini 6 ayda maksimum 1 senede amorti eder hale gelmiş. Bu sebepten çalışmalarımız bu yönde oldu. Kendi içimizde bir grup kurduk ve çalışmalar yapıyoruz.

Hasan Okyar Bayraktar: Robotların insanlarla birlikte beraber aynı ortamda birbirlerine zarar vermeden çalışabileceği teknolojilerin olduğunu gördük. Bu açıdan da Automatica Fuarı güzel bir vizyon kattı. Robotların birbiri içerisinde haberleşeceği yazılım sistemleri olduğunu, buradan toplanan verilerin bulut sistemlerde biriktiği, daha sonra verilerin analiz edileceği gibi sürekli döngüsel bir ilişki içerisinde olduğunu gördük. "Robotu alıp bir insanın yerine koyalım ve bir işçinin yerini alsın" olmadığını, tam tersine insan kaynağı ile robotun sürekli birbiri ile etkileşim içinde olması gereken bir akım olduğunu gördük. Bu da bize yeni bir vizyon kattı.

Tunç Yeloğlu: Üyelerimizin başarı hikayelerini gördükçe cesaretlenmesinin çok önemli olduğunu düşünüyorum. "Bu bizi aşar, Almanlar böyle üretim yapar, biz hala emek yoğunuz, ucuz işçiliğimiz var…" Bu fikrin kırılması gerekiyor. Daha önce ülke olarak sanayi değişimlerini kaçırmışız ama bunu kaçırmamamız gerekiyor. Bir değişim var ve bu değişimin içerisinde olmalıyız.

SUBCONTURKEY: BE4 Etkinliği ile neyi amaçladınız?

'Sanayi 4.0 İçin Çalışma Yapma Zamanı'

Burak Özaydemir: Sanayi 4.0 ile ilgili çalışmalarımıza geçen yılki arama konferansımızda önemli bir başlık olarak çıkmasından itibaren başlamıştık. Güney Kore ziyaretimiz ile de bir miktar perdeyi aralamış olduk. Almanya Automatica Fuarı gezisi içerisindeki Festo ve Kuka fabrika ziyaretleri ile farkındalık anlamında bu bilinci ileriye götürmüş olduk. Zaten Türkiye'de ulusal çapta farkındalık anlamında ciddi etkinlik yapılıyor. Artık denemek, öğrenmek ve çeşitli çalışmalar yapma zamanı. Biz de Beyaz Eşya Sektörü'nü bu konuda öncü görüyoruz. Beyaz Eşya Sektörü dünyada ikinci büyük üretim üssü olarak gerekli ölçeğe sahip, ana sanayi yan sanayi işbirliği ve derinliği açısından farklı noktada. Bu nedenlerle Türkiye'de sektörler arasında öncü bir sektör olabileceğini düşündüğümüz için çalışmalarımıza hız verdik. Ülkemizdeki ve bölgemizdeki sıkıntılar bizi durdurmadı. Artık pilot projeler yapılarak, Türkiye'de bu teknolojilerin, farklı komponentlerin denenmesinin ve başarı hikayelerinin yaratılmasının kritik olduğunu düşünüyoruz. Bunun için teknoloji firmaları ile birlikte üyelerimizin ortak çalışmaları önemli. Tüm paydaşları biraraya getirecek bir etkinliğin gerekli olduğunu düşündük ve BE4 Zirvesi'ni planladık. Çözüm, yol planı ve pilot projeleri belirlemeyi amaçladık.

Erdoğan Kalay: Sanayi 4.0 konusu son dönemde çok konuşulan bir konu. Daha fazla orta ölçekli işletmelerin üyesi olduğu bizim gibi derneklerde konunun ne olduğu ile ilgili farkındalık ortaya çıkmaya başladı ama nereden başlanacağı ve nasıl başlanacağı gibi konular ciddi boşluklar olarak görülüyor. Biz bu işin hiçbir yerinden tutamayız, zaten benim işletmemdeki teknolojiyi buna uydurmam söz konusu değil, sıfırdan mı fabrika kuracağım diye de sorulabiliyor ya da zaten bunlar bildiğimiz şeyler bunları nasıl birbirine bağlayacağım gibi de algılanabiliyor. BE4 etkinliği bu kitleye, paydaşlarla birlikte aynı ortam içerisinde bulunarak cesaret verebilecek bir etkinlik oldu. Bu anlamda bu etkinliğimiz bir ilk olacak.

Devamı sayfa 88'de

Sayfa 87'nin devamı

SUBCONTURKEY: Strateji Belgesi için bundan sonraki çalışmalar BE4 Zirvesi odaklı mı olacak?

Burak Özaydemir: Strateji Belgemizin genelinde birçok başlığımız var bu başlıklar geçerli olacak. Bu başlıklardan biri de Sanayi 4.0'dı. Sanayi 4.0 için bu iş üç aşamalı olur diye belirtmiştik. Farkındalık, pilot projeler ve sonra da genel eğilim. Biz şimdi farkındalık aşamasını tamamlayıp, pilot projeler aşamasına geçtik. Pilot proje aşamasını da başarılı ile tamamladıktan sonra yapısal dönüşüm için planları oluşturacağız. Sanayi 4.0 geniş bir konu ve dolayısıyla o çerçevede derinleşerek adımlıyoruz.

Tabi bununla birlikte Strateji Belgesi çalışmalarımız da devam ediyor, 4 komitemiz aylık olarak düzenli olarak toplanıyor. Sanayi 4.0 önemli bir konu olsa da tek konumuz değil. Genel bir gündemle ilerliyoruz ancak ağırlığımızı bir konuya verip o konuda fark yaratmaya çalışıyoruz. Bu dönemki ağırlık konumuz da tabiî ki Sanayi 4.0.

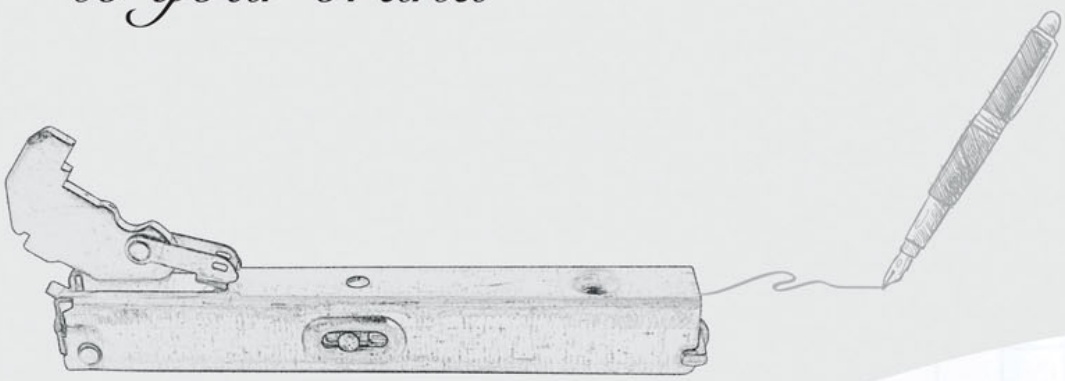
SUBCONTURKEY: 2017 yılında yapacağınız etkinliklerden bahseder misiniz?

Burak Özaydemir: 18-19 Kasım'da gerçekleştirdiğimiz ve az önce bilgilenrirme yapmış olduğumuz BE4 Zirvesi'nden sonra en yakın etkinliğimiz İran Household Appliances Fuarı'na gitmek olacak. İran Fuarı'nda IFA benzeri 14 firmanın standı olacak. Fuar öncesinde de bir gün işletme ziyaretleri amaçlıyoruz. İran piyasası geniş ve farklı özellikleri olan bir piyasa. Biz bunu yerinde incelemek için fuar katılımının yararlı olacağını düşündük. Sonuçlarını da döndüğümüzde yine sizlerle paylaşırız. İran Household Appliances Fuarı'na TET'in desteğiyle, TURKHAS2 Ur-Ge projesi kapsamında katılım sağlıyoruz. Üyelerimiz için zor bir piyasaya daha uygun maliyetlerde giriş kapısı açmış olacağız. Ur-Ge Projesi kapsamının ilk yurtdışı aktivitesi İran olacak. İkincisi ise Amerika pazarı ile alakalı, CES fuarı ve yine Amerika'daki üreticileri de gitmişken ziyaret etmeyi amaçlıyoruz. 2017 yılında Ur-Ge Projemiz kapsamında eğitim ve danışmanlık hizmet alımları da başlayacak. Projemize dahil olan firmaların Yalın Dönüşüm, Risk yönetim ve Sanayi 4.0 konusunda altyapılarını güçlendirecek içerikte programlarımız olacak.

Markanıza değer katar

Adds Value *to your brand*

Oven Door Hinges
Fırın Kapak Menteşeleri



Quality

Safety

Technology

Silence

MIKSAN®
MAKİNA KALIP VE YEDEK PARÇA İMALAT SAN. DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

Kurtköy Sanayi Mah. Çetin Sk No:30
Pendik / İstanbul - Turkey
Phone: +90 216 314 29 71
Fax: +90 216 314 36 91
e-mail: info@miksan.com.tr
www.miksan.com.tr

RoHS

A.C.T., Beyaz Eşya Sektörünün Devi ARÇELİK'le de Çalışmaya Başladı

mactera

Arçelik Kaynak Hattı

2005 yılında Bursa'da kurulan A.C.T. Otomotiv otomasyonlu montaj hatları, özel makina ve ekipmanlar, kontrol fikstürleri, kaynak jigleri konularında, tasarım, mühendislik ve imalat hizmeti vermekte, anahtar teslim çözümler sunmaktadır.

Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nde üretim faaliyetlerini, Uludağ Üniversitesi Ulutek Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde de tasarım ve Ar-Ge faaliyetlerini, 10 mühendis toplam 40 kişilik bir ekip ile yürütmektedir.

Çalışmalarını "Birleştirme Teknolojileri" üzerine yoğunlaştıran firma 2012 yılından itibaren Perçin Makinaları ve Direnç Kaynak Makinalarını **"mactera"** markasıyla üretimine ve satışına başlamıştır.

2015 yılında Alman Laservorm firmasıyla yapılan partnerlik anlaşması ile lazerle birleştirme konusunda da faaliyetlerine başlamıştır.

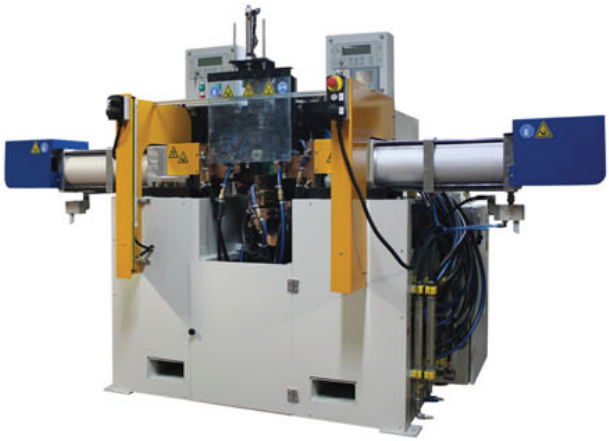
Bugüne kadar TOYOTA, TOFAŞ, O.RENAULT, MERCEDES, MAGNA, BEYÇELİK, TOYOTETSU, MAKO gibi özellikle otomotiv sanayinin ana ve dev yan sanayi firmalarına hat ve makine imal eden ACT, 2015 yılında beyaz eşya sektörünün devi ARÇELİK'le de çalışmaya başlamıştır.

Eskişehir Kompresör Fabrikası'nın bu yıl yaptığı yeni yaptırımlar kapsamında Kompresör Muhafaza Sacı Kaynak Hattını devreye almıştır. Full otomatik, insansız çalışan yeni hattın tasarım, imalat, otomasyon ve devreye alma süreçlerinin tamamı ACT tarafından gerçekleştirilmiştir.

ACT firması beyaz eşya sektöründe, bulaşık makinası sepeti, fırın yan duvar, tabak tutucu gibi tel parçaların özel kaynak ve bükme makinalarını da imal etmektedir.

Direnç kaynak üniteleri ve ekipmanları konusunda, dünyanın en iyileri ile partnerlik ve distribütörlük anlaşması bulunan ACT, otomotiv sektöründeki en güçlü marka olan Japon Dengensha, beyaz eşya sektöründeki en güçlü marka olan İtalyan Safco'nun Türkiye Distribütörü'dür.

ACT Otomotiv, direnç kaynak konusundaki makine ve ekipmanlarını, 9-12 Şubat 2017 tarihinde WIN Welding Eurasia 2017 ve 25-29 Eylül 2017 tarihinde Essen Schweissen & Schneiden 2017 fuarlarında sergileyecektir.



mactera

BİRLEŞTİRME TEKNOLOJİLERİ

- Perçin Makinaları
- Lazer Teknolojileri
- Direnç Kaynak Makinaları

DENGENSHA EUROPE

LASERVORM

A.C.T. OTOMOTİV MÜH. DAN. SAN. TİC. LTD.ŞTİ.
NOSAB ERGUVAN CD. NO: 4/ E
NİLÜFER/ BURSA/ TÜRKİYE
TEL: +90 224 241 26 31 **FAKS:** +90 224 241 26 33

Turkey
Discover the potential

ISO 9001
LL-C (Certification)

info@mactera.com.tr
www.mactera.com.tr

Beyaz Eşya Sektörü ÖTV Teşviği İstiyor

TÜRKBESD Beyaz Eşya Sektörü'nün Gidişatını Değerlendirdi: **Yavaşlama Dikkat Çekici**

Türkiye'nin en önde gelen firmalarını bünyesinde barındıran, üretimi ile Avrupa'da 1 numara olan beyaz eşya sektörünü temsil eden Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBESD) 2016 yılı 10 aylık rakamlarını düzenlediği basın toplantısıyla açıkladı. Yılın ilk yarısını büyüme ile kapattıklarını belirten TÜRKBESD Yönetim Kurulu Başkanı Ergün Güler "Türkiye beyaz eşya sektörün ithalata dayalı bir sektör değil. Ekosistemi çok geniş. Ama 3 aylık son dönemde son 4 senenin en düşük dönemsel ortalama büyüme oranı gördük. ÖTV indirimi ile piyasanın canlanmasını umut ediyoruz" diye konuştu.

Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBESD) dün düzenlediği basın toplantısı ile 2016 10 aylık rakamları ve sektörü etkileyen hususları paylaştı. Türkiye beyaz eşya sektörünün 60 bin direkt, 600 bin dolaylı istihdam sağladığını belirten TÜRKBESD Yönetim Kurulu Başkanı Ergün Güler (Vestel Ticaret A. Ş. Genel Müdürü), "Sektörümüzün yıllık toplam üretim miktarı 25 milyon adet. Toplam ihraç edilen ürün sayısı ise 18 milyonun üzerinde. Ürettiğimiz ürünlerin yüzde 75'ini 150 ülkeye ihraç ediyoruz. Sektörümüzün toplam cirosu ise 30 milyar TL" dedi.

Ülke ekonomisinin büyümesine büyük katkı sağladık

4 beyaz eşyanın pazar büyüklüğü hakkında bilgi veren Ergün Güler, "GSYİH 2000 yılından itibaren hesaplarsak ortalama yüzde 4 oranında büyüdü. Bu sürede, beyaz eşya sektörümüz ise %7,8 büyüdü. Kısaca, GSYİH'nın yaklaşık 2 katı kadar bir büyüme gerçekleşti" diye konuştu. Sektörün, büyüme rakamları ile ülke büyümesini yukarı çeken önde gelen sektörlerden biri olduğunu ortaya koyduğunu belirten Güler, "Sektör ithalata dayalı bir sektör değil. Büyümenin önemli bir kısmı ihracattan kaynaklanıyor. Sektörün ekosistemi çok geniş. Çok ciddi KOBİ seviyesinde tedarikçileri olan, doğrudan 60 bin kişiyi istihdam eden, dolaylı 600 bin kişi istihdam eden bir sektör. Tüm şirketlerin 15 bine varan bayilik teşkilatı var" dedi.

Dikkat iç piyasa küçülüyor

Ancak son rakamlara bakıldığında sektör açısından olumsuz sinyaller gelmeye başladığını belirten Güler "Son 4 senedir sektör iç satışlarda Ekim ayında ilk defa keskin bir küçülme (-2,4) yaşadı. Sadece beyaz eşya değil konut ve otomotiv satışlarında da bunu görüyorsunuz" diye konuştu. Son açıklanan TÜİK verisine göre sanayi üretim endeksinde Eylül ayında bir önceki aya göre en yüksek azalış %14,2 ile dayanıklı tüketim malı imalatında olduğuna değinen Güler "Beyaz eşyada ilk yarıda yüzde 8'lik bir büyüme yaşanırken Ağustos-Eylül-Ekim aylarını kapsayan dönemde sektör ortalama büyümesi bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla yalnızca yüzde 0,8 oranında büyüme sağlamıştır. Bu oran son 4 senenin en düşük dönemsel ortalama büyüme oranı" dedi.

ÖTV indirimi yapılsın, enerji verimli ürün satışı ile cari açığımız kapansın

En büyük sorunun iç pazarın daralması olduğuna değinen Güler "En son 2007-2008 krizi sonrası 2009 yılında da benzer bir düşük büyüme görülmüştü. Devlet beyaz eşyada olan %6,7 ÖTV oranını kaldırdığında sektör canlanmıştı." diye konuştu. Devletin yapacağı ÖTV teşvikinin faydasının piyasayı canlandırarak, tüketimi hızlandıracağı ve bu tüketimin ise ithalata gitmeyerek Türkiye'de kalacağını söyleyen Güler "Firmalar, ÖTV teşvikli ürün sattığında tüketicilerden gelen eski ürünün, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı mevzuatına(AEEE Yönetmeliği) göre, geri dönüşümünü sağlasın ve bunu Bakanlığa bildirerek belgelesin. Böylece, hem enerji verimli ürünlerin alımı desteklenerek ülkemizdeki enerji sarfiyatını artışını durdururuz, hem sektör canlanır hem de cari açık için kazanım elde etmiş oluruz" dedi.

Teşvik verin 1 Keban Barajı kazanalım

Başta Cumhurbaşkanımız, Başbakanımız ve Enerji ve Tabi Kaynaklar Bakanımızın en önemli sorun olarak cari açığı işaret ettiklerini belirten Güler "Cari açığın önemli bir kısmı da enerjiden geliyor. Elektrik tüketiminin %14'ü evlerdeki beyaz eşyalardan elektronik eşyalardan kaynaklanıyor. Bugün baktığınızda evlerimizde hala günümüz enerji yönetmeliğine uygun olmayan (A,B,C,D) enerji sınıfı ürünler olduğunu görüyorsunuz. Bir gecede tüm evlerdeki buzdolaplarını toplasak yerine A+ enerji sınıfına ait dolaplarla değiştirsek Türkiye 1 Keban Barajı kazanıyor, A++ ürünlerle değiştirsek 1 Atatürk Barajı kazanıyoruz." diye konuştu.

Saclardaki mevcut vergi, beyaz eşyanın büyümesini engelliyor

TÜRKBESD Başkan Yardımcısı Fatih Özkadı (Arçelik A.Ş. Sürdürülebilirlik ve Resmi İlişkiler Direktörü) ise beyaz eşya üretiminin en önemli girdilerden birisinin "çelik sac" olduğunun altını çizerek, yerli üretim yapan sektör firmalarının girdi olarak kullanılan çelik sacta istenilen teknik özelliklere haiz sacı yurt içi tedarikçilerden karşılayamadığını ve söz konusu saçı yerli üretimden karşılama imkânı olsa bile bu sacın ithal saça göre çok pahalıya mal olduğunu vurguladı.

Özkadı "Yurtiçi beyaz eşya pazarı yoğun rekabetin yaşandığı bir pazardır. Çelik sac gibi önemli bir girdinin temininde Polonya ve G. Kore'de üretim yapan rakiplerimizle aramızda yaşanan fiyat farkı daha rekabetçi ürün üretme baskısı altında olan yerli üretimi yurtiçi pazarda zorlamaktadır. Yurtiçi piyasada ithal beyaz eşyanın payı artmaktadır." diye konuştu. Özkadı "Mevcut %9 gümrük vergisinin yanı sıra, uygulanacak herhangi bir antidamping vergisi ise tamamen yerli üretici aleyhine olacaktır. Bu durum, bitmiş üründe gümrük vergisi olmadığı için üçüncü ülkelerden yapılacak bitmiş ürün ithalatının ise lehine olacaktır" dedi.

Koruma doğrudan ve dolaylı istihdamı çok daha yüksek katkısı olan nihai ürüne uygulanmalı

Türkiye'nin Avrupa'nın lider üretim üssü olması ve net ihracatçı konumu dolayısıyla beyaz eşyada yüksek katma değer yarattığına değinen Özkadı "Korumanın doğrudan ve dolaylı istihdamı çok daha yüksek katkısı olan nihai ürüne uygulanması ülkemiz yararına olacaktır. Dolayısı ile düşük maliyetli girdi temininde beyaz eşya üreticilerine serbesti sağlanmasının ülke ekonomisine ve istihdama katkısı çok daha büyük olacaktır" dedi.

Özkadı "40 yılı aşkın bir zamandır yerli yassı mamul üreticilerimize destek amacıyla uygulanan gümrük vergisi günümüz dinamik ekonomi yapısı ile bağdaşmıyor. Tüm bunlar göz önüne alındığında artık bu noktada yüzde 9 oranında uygulanan gümrük vergisinin kaldırılması gerekmektedir" diye konuştu.

AEEE'de ilgili tüm kurumlar elini taşın altına koymalı

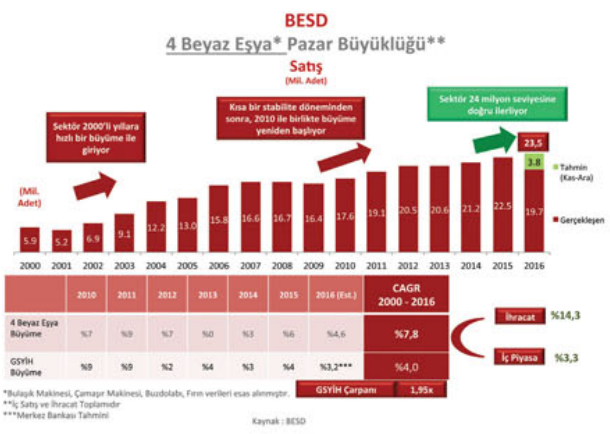
TÜRKBESD Başkan Yardımcısı Muharrem Yamaç (BSH Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Teknik Ortaklık ve Kamusal İlişkiler Direktörü) da, 22 Mayıs 2012 tarihinden itibaren Atık Elektrik ve Elektronik Yönetmeliği'nin yürürlüğe girdiğini, bu yönetmeliğe göre belirlenen hedefler kapsamında AEEE'lerin toplanması gerektiğini belirterek, "Türkiye'nin AEEE hedeflerini sağlaması için sektördeki ilgili tüm paydaşların sorumluluklarını yerine getirmesinin çok önemli ve gerekli olduğu düşüncesindeyiz. Herkes elini taşın altına koymalı" diye konuştu.

AEEE miktarını arttırmak için firmaların büyük maliyetlere katlanarak 'Eskiyi Getir, Yeniyi Götür' kampanyaları düzenlediğini, seslerini ulusal medyada yoğun bir şekilde duyurduğunu ve eski ürün veren tüketicilere indirim uyguladıklarını vurgulayan Yamaç "Ancak bu kampanyalar dönemsel olarak yapılmakta olup uygulanan indirimlerden ve tüketici davranışından dolayı sürdürülebilir değildir." dedi.

Belediyelerin de AEEE toplanması konusunda sorumlu olduklarının altını çizen Yamaç "Ne yazık ki bugüne kadar sayısı çok da fazla olmayan Belediyelerin AEEE toplanması konusunda hizmet verdiği gözlemlenmiştir." dedi.

Elektrik, elektronik atığında toplama sorumluluğunu yerine getirmeyen ithalatçılar engellenmeli

Yurtdışından EEE ithal eden firmaların AEEE Yönetmeliği kapsamındaki sorumluluklarını yerine getirmediklerini belirten Yamaç "Bu durum iç piyasada Türkiye'ye yatırım yapan bizim gibi firmalar için haksız rekabete yol açıyor. O nedenle sorumluluğunu yerine getiremeyen ithalatçılar piyasaya EEE sürmesin ve bu firmaların ithalatı engellensin" diye konuştu.



DOĞAYA SAYGIMIZI İNOVASYONLA BİRLEŞTİRDİK

DEĞİŞİM BAŞLADI

TuraşGas

Safety Gas Solutions

www.turasgas.com

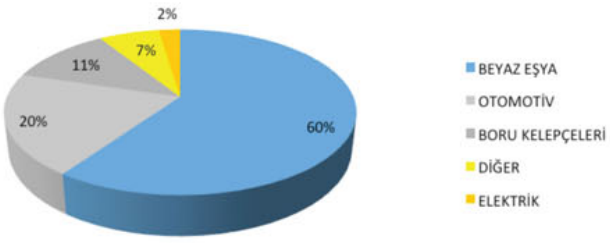
Telform'un 20 Yıllık Başarı Öyküsü...

Telform, 07 Mart 1996 tarihinde 300 metrekare bir alanda 10 kişi ile başladığı üretim serüvenine Gebze Plastikçiler Organize Sanayi'deki 7.200 metrekare modern fabrika binasında 120 çalışanı ile devam etmektedir.

Telform, bünyesindeki otomatik CNC, PLC ve Mekanik Makineler ile Basma Yaylar, Çekme Yaylar, Torsiyon ve Çift Torsiyon Yaylar, Segman Yayları, Keçe Yayları, Bant ve Tel malzemeden şekil verilmiş parçalar, Vidalı ve Vidasız Kelepçeler ile Boru Kelepçelerinin üretimini yapmaktadır.

Telform, ürettiği ürünleri yurt içi ve yurt dışındaki Otomotiv, Beyaz Eşya, İnşaat, Elektrik & Elektronik ve Savunma Sanayi gibi sektörünün lider firmalarına sevk etmektedir.

Toplam Ciro Dağılımı



Telform, 2001 yılında ISO 9001:2008 ile 2011 yılında da ISO/TS 16949:2009 Kalite Belgelerini almıştır.

Telform, 2013 – 2015 yılında da planları dâhilinde bünyesine tel ve bant malzeme işleme makinaları ile muhtelif ebatta gerilim giderme fırınları dahil olmak üzere 12 yeni makine katmıştır. Ayrıca devlet teşvikli projelerle de kendi üretim ve montaj makinalarını tasarlayıp üretim yapacak makineler yapmıştır. Üretim kapasitesini her yıl kararlılıkla arttıran firma konumundadır. 20. yılı olan 2016 yılında ise çok önemli 2 makine yatırımı ile koymuş olduğu hedeflere doğru hızlı adımlarla ilerlemektedir.

Telform, dünyanın önde gelen birçok beyaz eşya üreticisinin onaylı yan sanayisidir. Çamaşır makinelerinde, bulaşık makinelerinde, pişirici cihazlarda, buzdolabı ve buzdolabı kompresörlerinde, kurutucularda ve küçük ev aletlerinde kullanılan Kazan Askı Yayları, Conta Bağlantı Kelepçeleri, Su Hortum Kelepçeleri, Klipsler, Kapı Açma Yayları, Buton Yayları, Menteşe Yayları, Titreşim Borusu Yayları belli başlı ürün gruplarını oluşturmaktadır.

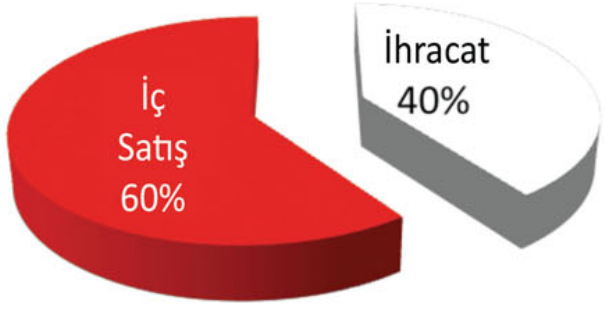
Otomotiv sektörüne ise bant ve telden form verilmiş Klipsler, Bağlantı Elemanları ile fren ve debriyajlarda kullanılan emniyet parçası yayların üretimini gerçekleştirmektedir.

Boru Kelepçelerinin de ise müşterilerinin özel tasarımlarının yanında bir çok çeşit Kelepçeyi üretmekte ve bunların İnşaat ve benzeri sektörlerde güvenle kullanılmasına destek vermektedir.

Elektrik sektörü için de pirinç ve paslanmaz bant malzemeden Klipsler, yaylar ile muhtelif bağlantı elemanlarını üretilmektedir.

Ürettiği bu ürünlerin bir kısmını da ihraç etmekte ve ülkemize döviz girdisi sağlamaktadır.

Toplam İhracat Dağılımı



20 Years ANNIVERSARY 1996-2016

Telform'un Hedefi 2020 yılına kadar "Türkiye'de Kelepçe ve Yay sektöründe lider firma olmak, Avrupa'da tercih edilen 10 firma arasında yer almaktır."

SYSTEM CERTIFICATION ISO 9001 SGS
SYSTEM CERTIFICATION ISO/TS 16949 SGS
TELFORM®
Hose Clamp and Spring Co.
www.telform.com.tr

SEKTÖREL TANITIM GRUBU Uygulamasını İndirdiniz mi?
Available on the App Store
ANDROID APP ON Google play

Telform in 20th year.

ISO 9001:2008

ISO/TS 16949:2009

Having started with 10 workers on a 300 m² area in the early 1996, Telform A.Ş. continues it's production on a 7.200 m² modern facility with 120 workers in Gebze Plastics Organized Industrial Zone.

Automotive, White Goods, Electric, Electronic and Construction are the core markets. Compression Springs, Extension Springs, Torsion and Double Torsion Springs, Piston Ring Springs, Garter Springs, Formed Parts from Wire and Strip Material, Screw and Non-Screw Type Hose Clamps and Pipe Clamps are produced using CNC, PLC and Mechanic Machines.

TELFORM
Hose Clamp and Spring Co.
20 Years
ANNIVERSARY
1996-2016

Telform has ISO/TS 16949:2009 and ISO 9001:2008 certificates from SGS. In the 20th anniversary, in 2016, Telform is moving rapidly towards the planned targets.

Telform's target is "to become leading company in Clamp and Spring business in Turkey and to take place in the first 10 preferred companies in Europe" until 2020.

TELFORM®
Hose Clamp and Spring Co.

Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi,
Atatürk Blv. No: 30 Gebze-Kocaeli-TURKEY
Phone : +90.262 751 44 20 (pbx)
Fax : +90.262 751 45 10
info@telform.com.tr www.telform.com.tr

SODEX, HVAC-R Endüstrisini, İZMİR ve ANKARA'da Buluşturmaya Hazırlanıyor

İklimlendirme sektörünün en önemli buluşmalarına ev sahipliği yapan SODEX Fuarları, 1293 katılımcı ve 83.764 ziyaretçi sayısıyla önemli bir başarıya imza atan ISK-SODEX İstanbul etkinliğinin ardından TESKON + SODEX (19-22 Nisan 2017 - İZMİR) ve SODEX Ankara (10-13 Mayıs 2016 - ANKARA) fuarları ile sektörü bir araya getirmeye hazırlanıyor. Hannover Messe Sodeks Fuarcılık tarafından düzenlenecek fuarlar, Doğalgaz, Isıtma, Soğutma, Klima, Pompa, Vana, Tesisat, Su Arıtma, Jeotermal ve Güneş Enerjisi Sistemleri gibi farklı ürün gruplarını tek bir çatı altında toplayarak, ziyaretçilerine sektörün yeniliklerini keşfetme imkanı sunacak. Katılımcı firmalar ise mevcut ve potansiyel müşterilerine doğrudan ulaşma şansı elde edecekler.

TESKON + SODEX: Fuar ve Kongre Bir Arada!

19-22 Nisan 2017 tarihleri arasında İzmir Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi'nde gerçekleşecek olan TESKON+SODEX Fuarı TMMOB Makina Mühendisleri Odası tarafından düzenlenecek olan Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi'ne (TESKON) de ev sahipliği yapıyor. TMMOB Makina Mühendisleri Odası adına İzmir Şubesi yürütücülüğünde ilki 1993 yılında düzenlenen ve 10 yıldır SODEX fuarı ile eşzamanlı olarak sürdürülen kongre birçok seçkin akademisyen, mimar, mühendis, proje firmalarının yetkilileri ve sektör profesyonelini TESKON+SODEX çatısı altında bir araya getirerek önemli bilgi paylaşımlarına ortam sağlıyor.

Her iki yılda bir İzmir'de gerçekleşen etkinlik en son 8-11 Nisan 2015 tarihleri arasında gerçekleşmiş, 2015 yılındaki kongrenin ana konusu ise "Sağlık için Isıl Konfor ve İç Hava Kalitesi" olarak belirlenmişti. Hem tesisat mühendisliği hem de diğer disiplinlerde teorik ve uygulamalı bilimsel ve teknolojik gelişmeleri sunan TESKON Kongresi 2017 yılında ise "Tesisat Mühendisliğinde Bütünleşik Performans" ana teması ile Sodex fuarıyla birlikte organize edilecek.

SODEX Ankara: Sektörün nabzını başkentte tutun

SODEX Ankara, 10-13 Mayıs 2017 tarihleri arasında, ATO Uluslararası Kongre ve Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. İlk kez 2011 yılında düzenlenen, 2013 yılında yüzde 40 büyüme yakalayarak önemli bir başarıya imza atan SODEX ANKARA, katılımcı ve ziyaretçilerine sektörün nabzını başkentte tutma şansı tanıyor. Sektörün en önemli bileşenlerinden biri olan kamu yetkililerinin de yoğun olarak ziyaret ettiği fuar, sektörün kamu kurum ve kuruluşlarıyla buluştuğu en önemli etkinlik olarak öne çıkıyor. Ankara'nın en önemli HVAC-R buluşması, en yeni ürün ve hizmetlere doğrudan ulaşma olanağı sağlıyor.

SODEX Fuarları, dünyanın en önemli 10 fuar şirketinden biri olan Deutsche Messe'nin Türkiye iştirakı Hannover Messe Sodeks Fuarcılık tarafından düzenleniyor. Sektörün lider firmalarının katılımcı olduğu etkinlikler, yerli ziyaretçilerin yanı sıra düzenlenen Uluslararası Alım Heyeti ve Satın Almacı Programları kapsamında Avrupa ve Ortadoğu'dan birçok satın almacı ağırlıyor. Böylece, yarattığı iş hacmi ile HVAC endüstrisine muazzam bir katkı sağlıyor. Her iki fuar için geçtiğimiz ay başlayan satışlar hızla devam ediyor. Katılımcı olmak isteyen firmaların sınırlı sayıdaki yer durumunu göz önünde bulundurarak 2017 yılı için başvurularını gecikmeden yapmaları gerekiyor.

sektörel yayın dünyası
sektorel.com
Haber ve Rehber
Türkiye'nin Tek
Sektörel Rehber ve Haber Portalı

Basınçlı Hava ve Kompresör Özel Bölümü Bu Yıl İLK KEZ Hydraulic&Pneumatic Eurasia'da

Her yıl WIN EURASIA Automation çatısı altında düzenlenen Hydraulic&Pneumatic EURASIA (Uluslararası Akışkan Gücü Teknolojileri Fuarı) bu yıl "Basınçlı Hava ve Kompresör Özel Bölümü"yle katılımcılar ve ziyaretçiler için önemli bir yeniliğe imza atıyor.

5. Salon'da yer alacak bu özel bölümde, tesis ve bileşenleri, vakum pompaları, vakum aletleri ve donanım (hardware), sızıntı dedektörleri, kurutma gibi vakum teknolojileri ile kompresör, filtreleme, depolama gibi basınçlı hava teknolojileri birlikte sergilenecek.

Böylelikle ziyaretçiler sürdürülebilir üretim ve enerji verimliliği adına kritik öneme sahip olan basınçlı hava ve kompresör teknolojilerini bir arada görme ve farklı ürünleri karşılaştırarak kendilerine en uygun çözümleri bulma fırsatı elde edecekler.

16-19 Mart 2017 tarihleri arasında "WIN EURASIA Automation: Industry 4.0" çatısı altında düzenlenecek Hydraulic&Pneumatic EURASIA ve Basınçlı Hava ve Kompresör Özel Bölümü geleceğin fabrikalarına giden yolun olmazsa olmaz bileşenlerini sergileyecek olan katılımcılara ev sahipliği yapacak.

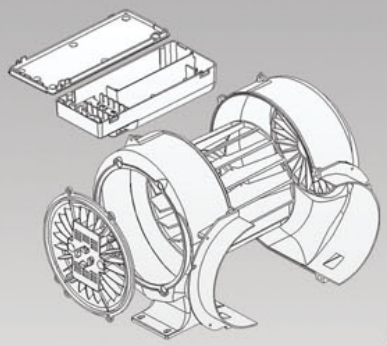
Teknik Vakum

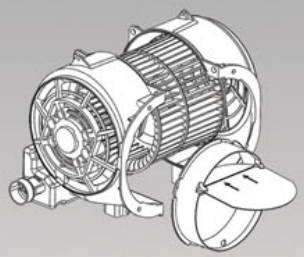
Ambalaj Makina Tarım ve Gıda San. Tic. Ltd. Şti.

ISO 9001:2008 Reg No 059

Providing Innovative and Reliable Solutions...

Fans, plastic parts and control groups of cookerhoods



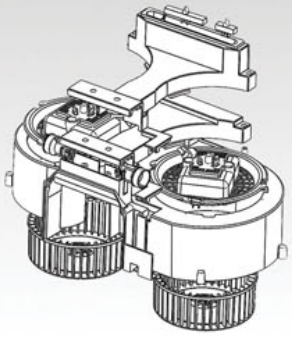


New

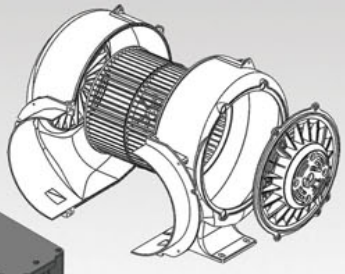
Aluminum FAN

New

nano Blower



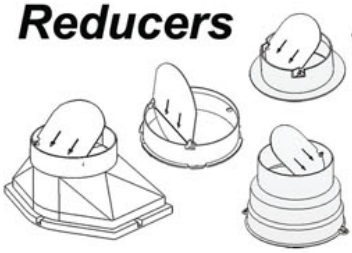
PCB Boxes

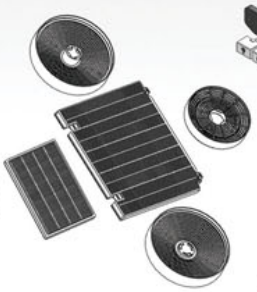


IMPELLER

52 Blades 40 Blades
59 Blades 45 Blades
16 Blades 36 Blades

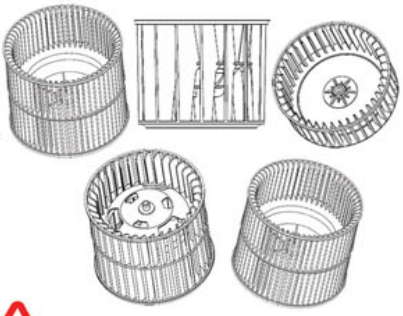
Reducers





A / Carbon Filter

Lighting Screens



H 33	500m3/h	H 33	550m3/h	S 27	650m3/h
H 42	550m3/h	H 42	600m3/h	S 35	800m3/h
H 50	650m3/h	H 50	700m3/h	S 50	1000m3/h

Altınay Cad. No: 44 Seyrantepe, Kağıthane 34418 - İstanbul / TURKEY
Tel : +90 212 295 12 48 Fax : +90 212 294 63 12 e-mail: info@teknikvakum.com

Arçelik A.Ş. Dawlance Satın Alma Sürecini Tamamladı

Arçelik, Dawlance İle Global Büyüme Yolculuğunda Güçlü Adımlarla İlerliyor

Pakistan'ın lider beyaz eşya ve ev aletleri üreticisi Dawlance'ı satın almak üzere ilgili düzenleyici kuruluşların onayını alan Arçelik A.Ş., hisse devir işlemini gerçekleştiren nihai adımları 2 Kasım'da tamamladı. İşlemin tamamlanmasıyla birlikte, Arçelik A.Ş., Pakistan'da iki lokasyonda yer alan 3 üretim tesisini bünyesine katmış oldu.

Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Ebiçlioğlu, Dawlance'ın yaklaşık 200 milyon nüfuslu Pakistan pazarının lider beyaz eşya üreticisi olduğunu hatırlatarak, "Bu satın alma, yüksek büyüme potansiyeline sahip gelişmekte olan ülke pazarlarına yönelik stratejimizi destekleyici önemli bir adımdır" dedi.

Arçelik A.Ş. Genel Müdürü Hakan Bulgurlu ise, "Dawlance operasyonu global büyüme yolunda ilerleyen Arçelik için önemli bir dönemeç. Dawlance'ın bünyemize katılmasıyla birlikte çalışan sayımız 30 bin kişiye ulaştı. Daha büyük hedeflere güçlü bir şekilde yol alıyoruz" dedi.

Beyaz eşya sektörünün önde gelen global oyuncularından Arçelik A.Ş., 30 Haziran 2016 tarihli açıklamasını takiben, Pakistan'da Dawlance markasıyla faaliyette bulunan üretim ve satış şirketlerinin satın alınmasına ilişkin tüm ön koşullar ve sözleşmelerde belirtilen kapanış şartlarının yerine getirildiğini ve işlemin tamamlandığını bildirdi.

Arçelik A.Ş.'ye hisse devirleri 2 Kasım 2016 tarihinde tamamlandı.

Pakistan'ın lider beyaz eşya ve ev aletleri üreticisi Dawlance'ın toplam satışları 2015 yılında 221 milyon dolar, FAVÖK'ü (faiz, amortisman, vergi öncesi kâr) 45 milyon dolar olarak gerçekleşmişti.

Fatih Ebiçlioğlu: "Büyüme stratejimizi destekleyecek önemli bir adım attık"

Dawlance'ın yaklaşık 200 milyon nüfuslu Pakistan pazarının lider beyaz eşya üreticisi olduğunu hatırlatan Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Ebiçlioğlu "Bu satın alma, yüksek büyüme potansiyeline sahip gelişmekte olan ülke pazarlarına yönelik stratejimizi destekleyici önemli bir adımdır" dedi. Fatih Ebiçlioğlu, "Teknolojisi, insan kaynağı, Ar-Ge gücü ve yenilikçi bakış açısıyla dünya ligine adını yazdıran Arçelik A.Ş., Avrupa'dan Ortadoğu'ya, Afrika'dan Asya'ya geniş bir coğrafyada sektöründe lider şirketleri ve markaları yönetiyor. Düzenleyici kuruluşların onayını aldık, şirketi devralma işlemini tamamladık." dedi.

Hakan Bulgurlu: "Global çalışan sayımız 30 bine ulaşacak"

Arçelik A.Ş.'nin tarihi İpek Yolu üzerinde liderlikler hedeflediğini belirten Arçelik A.Ş. Genel Müdürü Hakan Bulgurlu, "Bu devir işleminin gerçekleşmesiyle, Dawlance'ın Pakistan'daki üretim ve satış şirketleriyle birlikte, iki ayrı lokasyonda bulunan 3 üretim tesisini bünyemize katmış olduk. Dawlance satın almasıyla birlikte Arçelik A.Ş.'nin global operasyon ağı, 7 ülkede 18 üretim tesisi ve dünya çapında 30 bin çalışan sayısına ulaştı" dedi. Dawlance'ın güçlü marka bilinirliği, geniş yetkili satıcı ve servis ağı, profesyonel yönetim ekibi ve donanımlı mühendis kadrosunun da Arçelik ailesine katılacağını açıklayan Bulgurlu, "Arçelik olarak globalde büyümeye devam ediyoruz. Köklü işbirliklerimiz ve kuvvetli markalarımızla hedeflerimize güçlü adımlarla yürüyoruz" dedi.

Dawlance hakkında

Pakistan'ın Karaçi kentinde 1980 yılında temelleri atılan Dawlance, ikisi Karaçi, biri Haydarabad'da olmak üzere üç üretim tesisine sahip. Şirket, buzdolabı, mikrodalga fırın, dondurucu, çamaşır makinesi ve klima pazarında öncü oyuncular arasında yer alıyor. Yaygın satış ve servis ağıyla, Dawlance ülke çapında 16 bölge ofisi aracılığıyla yaklaşık 2.000 satış noktasında hizmet veriyor.

Arçelik A.Ş. hakkında

Arçelik A.Ş., Türkiye, Romanya, Rusya, Çin, Güney Afrika, Tayland ve bünyesine yeni kattığı Pakistan'daki üretim tesisleri, 30 ülkede satış ve pazarlama ofisi ve 10 markasıyla 130'dan fazla ülkede ürün ve hizmet sunuyor.

Avrupa'nın en büyük üçüncü beyaz eşya şirketi olan Arçelik A.Ş., 2015 yılında 14,2 milyar TL ile tarihinin en yüksek gelir rakamına ulaştı. Arçelik A.Ş. gelirlerinin yüzde 60'ını uluslararası pazarlardan elde ediyor. Şirket, 4 ülkede 11 Ar-Ge Merkezi, 1000'in üzerinde Ar-Ge çalışanı, 2000'den fazla patent başvurusu ile sektöründe Ar-Ge lideri konumunda yer alıyor.

KAZANAN TÜRKİYE İÇİN
DAHA ÇOK ÜRETİM!

Beyaz eşya sektörünün taleplerini karşılamaya devam ediyoruz.
Bolu ve **Eskişehir** fabrikalarımızdan sonra
Bolu'da açacağımız bir fabrikamızla daha
Türkiye ve **Dünya** için üretmeye devam ediyoruz.

TÜRKİYE'NİN %100 TÜRK CAM MERKEZİ

• Fırın Üst Kapak Camları • Fırın Kapı Camları
• Fırın Kontrol Paneli Camları • Ocak Set Üstü Camları
• Buzdolabı Raf Camları
• Buzdolabı Ön Kapak Camları • Davlumbaz Camları

ISO 9001 • BS6206 • EN12150-1

yorim

www.cammerkezi.com

cam merkezi

Vestel, 10 Ödülle Felis 2016'ya Damgasını Vurdu

Vestel, her yıl olduğu gibi bu yıl da Felis Ödülleri'ne damgasını vurarak yaratıcı ve eğlenceli kampanyaları ile 10 ödül birden aldı. Vestel, 6 bölümde 10 ödül alarak, Felis Ödülleri'nde sektöründe en çok ödül alan markalardan biri oldu.

Pazarlama iletişiminde yaratıcı ve etkili fikrin önemini, reklamın ticari başarısındaki rolünü vurgulamak, yaratıcı fikir ve uygulamaların gelişmesine, ilerlemesine katkı sağlamak, bu alandaki kalite standartlarını yükseltmek amacıyla düzenlenen 11. Felis Ödülleri, Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde sahiplerini buldu.

Türkiye'nin teknoloji devi Vestel, Felis Ödülleri'nde pazarlama, dijital ve medya alanında 2 Felis 8 Başarı ödülü alarak sektöründe en çok ödül alan markalardan biri oldu.

Vestel'in Sevgililer Günü Kampanyası Ödüle Doymuyor

Vestel'in Sevgililer Günü döneminde sevgilisi olmayanların dikkatini çekmeyi hedeflediği Sevgililer Günü kampanyası, Kristal Elma ve Kırmızı Ödülleri'nin ardından Felis Ödülleri'nde de 3 ödül birden alarak başarısını kanıtladı. 4 farklı sevgili tipi üzerine kurgulanan eğlenceli filmlerden oluşan bu kampanya, toplamda 4 milyon izlenme ile 8 milyon erişime ulaştı.

Kötü Kedi Şerafettin'e Yakışır Bir Ödül

Gururla Yerli Vestel, ilk Türk animasyonu Kötü Kedi Şerafettin filminde uyguladığı entegrasyon ile Felis ödülünün sahibi oldu. Kristal Elma Ödülleri'nde de 3 ödül alan bu projede Vestel, filmin doğallığını bozmadan, ürünleri modelleyerek yerleştirdi. Filmin galasında Kötü Kedi Şerafettin'in mutfağını izleyicilere sergileyen Vestel, dijital, TV ve açıkhava mecralarını da kullanarak iletişimi 360 derece olarak devam ettirdi.

Vestel'in 11'inci Felis Ödülleri'nde ödül aldığı kampanyalar ve kategorilerin tamamı ise şöyle:

- Bölüm: Promo ve Aktivasyon
Kategori: Online Promosyon Projeleri
Felis Ödülü – Sevgililer Günü
- Bölüm: Medya
Kategori: Mecra – Ürün Yerleştirme
Felis Ödülü – Kötü Kedi Şerafettin
- Bölüm: Film, İnternet Filmleri
Kategori: Dayanıklı Tüketim Malları
Başarı Ödülü – Sevgililer Günü – Evlilik Meraklısı
- Bölüm: Promo ve Aktivasyon
Kategori: Promo ve Aktivasyon Merkezli Entegre Kampanyalar
Başarı Ödülü – Sevgililer Günü
- Bölüm: Basın
Kategori: Dayanıklı Tüketim Malları
Başarı Ödülü – Çocuk Kilidi – Çamaşır Makinesi
- Bölüm: Üretimde Ustalık, Basın
Kategori: İllustrasyon
Başarı Ödülü – Müziğe Kablo Karıştırma - Desibel
- Bölüm: Doğrudan Pazarlama
Kategori: Dijital Platformların Kullanımı
Başarı Ödülü – Vestel Klima Projesi
- Bölüm: Doğrudan Pazarlama
Kategori: Verinin Yaratıcı Kullanımı
Başarı Ödülü – Vestel Klima Projesi
- Bölüm: Medya
Kategori: Mecra – Sinema Kullanımı
Başarı Ödülü – Kötü Kedi Şerafettin
- Bölüm: Mobil
Kategori: Fayda Odaklı Markalı Aplikasyonlar
Başarı Ödülü – Sesli Tarifler

Türkiye Distribütörü
Altan MAKİNA HIRDAVAT SANAYİİ ve TİCARET A.Ş.
Des Sanayi Sitesi, 1. Cadde C-7 Blok No:70
Y. Dudullu - Ümraniye / İSTANBUL
Tel: 0216 527 93 64 - 65 Fax: 0216 527 93 85
e-mail: info@altan-makina.com
www.altan-makina.com
Sennartz Segmetal KRIEGER
metal işlemede iş ortağınız

Bimetal ve Karbür Uçlu Şerit Testereler

Segmentli Daire Testereler

Çelik Kesimi İçin Karbür Uçlu Daire Testereler

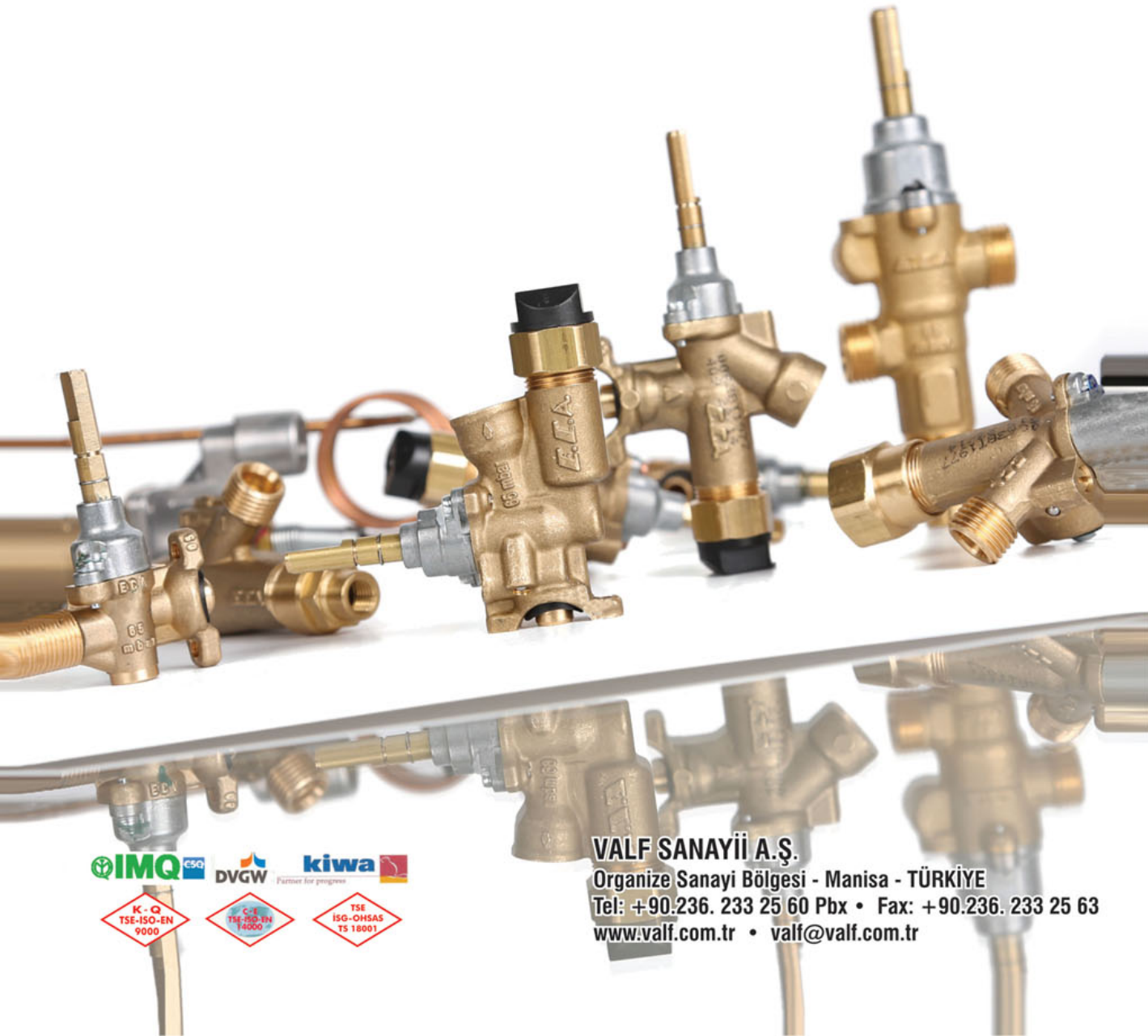
ECO - MAX Elmas Testere
tasarım: www.subconturkey.com

Elginkan

E.C.A®

TOGETHER FOR YEARS

YOUR SOLUTION PARTNER FOR GASEOUS BURNING DEVICES
GAZ YAKAN CİHAZLARDA ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



IMQ CSQ DVGW kiwa

K - Q TSE-ISO-EN 9000 · C-E TSE-ISO-EN 14000 · TSE İSG-OHSAS TS 18001

VALF SANAYİİ A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi - Manisa - TÜRKİYE
Tel: +90.236. 233 25 60 Pbx • Fax: +90.236. 233 25 63
www.valf.com.tr • valf@valf.com.tr

BIST'in Tek Demir Çelik Şirketi Erdemir

Ereğli Demir Çelik, Borsa İstanbul'un Sürdürülebilirlik Endeksi'nde!

Erdemir Grubu'nun ana şirketi Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş. (Erdemir), geçen yılın ardından bu yıl da Borsa İstanbul'un (BIST), borsada işlem gören ve kurumsal sürdürülebilirlik performansları üst seviyede olan şirketlerin bulunduğu Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer aldı. Erdemir Grubu'nun amiral gemisi olan Ereğli Demir Çelik, BIST'in sürdürülebilirlik endeksinde yer alan tek demir çelik şirketi oldu.

Tüm faaliyetlerinde sürdürülebilirliği ve kalıcı değer üretmeyi temel alan Erdemir Grubu'nun ana şirketi Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş. (Erdemir), ikinci kez Borsa İstanbul'un (BIST) Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer aldı. Geçen yıl da aynı endekste yer alan Erdemir Grubu, BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan tek demir-çelik şirketi olma konumunu sürdürdü. Türkiye'nin en büyük çelik üreticisi olan ve BIST 30'da işlem gören Erdemir Grubu'nun amiral gemisi olan Ereğli Demir Çelik, Kasım 2016'dan Ekim 2017'ye kadar söz konusu endekste yer alacak.

Bu yıl 43 şirket yer aldı

Türkiye'de sürdürülebilirlik konusundaki anlayış, bilgi ve uygulamaların artmasını amaçlayan BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan şirketler çevre, biyoçeşitlilik, iklim değişikliği, insan hakları, yönetim kurulu yapısı, rüşvetle mücadele, iş sağlığı ve güvenliği kriterlerine göre değerlemeye tabi tutularak belirlendi. 2014 yılından bu yana uygulanan Endeks, 2016 yılında BIST 50 şirketlerinin yanı sıra BIST 100 şirketlerinden gönüllü katılan şirketlere yönelik yapılan değerlendirme ile oluşturuldu.

Kasım 2016-Ekim 2017 dönemini kapsayan Sürdürülebilirlik Endeksi'nde bu yıl 43 şirket yer aldı. Endekste bir önceki dönem 29 şirket yer almıştı.

Hedef kalıcı olarak kalmak!

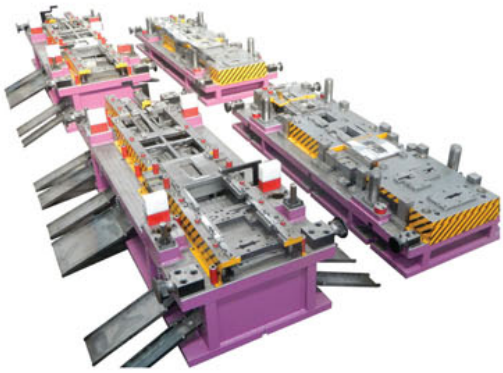
Erdemir'in BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer almasını değerlendiren Erdemir Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ali Pandır, dünya klasında şirket olma hedefi doğrultusunda çalışan Erdemir Grubu'nun, sürdürülebilirlik yaklaşımını üretim yolculuğunun tüm süreçlerine entegre ettiğini belirterek bugünün ve gelecek nesillerin ihtiyaçlarına duyarlı bir yapıyla devam ettiklerine dikkat çekti. Ali Pandır, şirketlerinin BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'nde kalıcı olarak yer almasını hedeflediklerini söyledi.

ErdemirGrubu

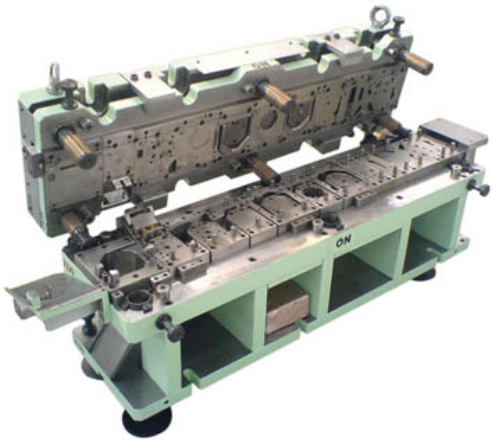
Erdemir Grubu Hakkında:
Erdemir Grubu'nun ana şirketi Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş. Türkiye'nin ilk ve en büyük entegre yassı çelik üreticisidir. Grubun şirketleri; yassı ve uzun çelik üreten İsdemir, Sivas ve Malatya'da maden sahaları bulunan Erdemir Maden, Romanya'da silisli çelik üreten Erdemir Romanya, Grup şirketlerine mühendislik yönetimi hizmeti veren Erdemir Mühendislik ile sektörün ebatlanmış yassı çelik ihtiyacını karşılayan Erdemir Çelik Servis Merkezi'dir. Ayrıca Singapur'da "Erdemir Asia Pacific Pte. Ltd" adıyla Asya-Pasifik Bölgesi'ndeki faaliyetlerini yürüten bir ofisi daha bulunmaktadır. 2006 yılında OYAK bünyesine katılan Erdemir Grubu, toplam varlıkları açısından Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarından biridir.

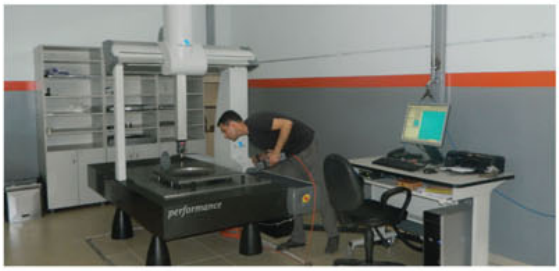
KALMAKSAN

KALMAKSAN KALIP MAKİNA İNŞ.OTO SAN ve TİC.LTD.ŞTİ.



Firmamız müşteri memnuniyetini ilke edinerek, kalite hedefleri doğrultusunda yurt içi ve yurt dışı müşterilerine **Transfer – Prograsif - Tandem – Kesme – Formlama – Derin Çekme kalıpları üretmektedir.** Ayrıca ürettiği kalıplarla değişik tonajdaki preslerde sac parça işlemektedir. Hizmet verdiği sektörler : **Beyaz Eşya – Otomotiv – Isıtma ve Soğutma – Elektrik ve Elektronik** ana sanayileridir. Firmamız sektörde yüksek teknolojiyi benimseyen anlayışı ile makine parkını bu yöndeki yatırımlarıyla oluşturan ve bunu yaptığı işlere yansıtan öncü kuruluşlardandır.





VESTEL arçelik B/S/H/

COŞKUNÖZ METAL FORM

PSA PEUGEOT CITROËN

KALMAKSAN Kalıp Makine İnş. Oto San. ve Tic. Ltd. Şti.
MOSB IV. Kısım İsmail Kahraman Caddesi No:5 Merkez / MANİSA
Tel: +90 (236) 213 12 00 / 01 GSM: 0533 746 33 75
info@kalmaksankalip.com - www.kalmaksankalip.com

Elcab Kablo, Müşteri Memnuniyeti Odaklı Çalışma Prensibiyle Sanayinin İhtiyaçlarına Etkin Çözümler Üretiyor

Elcab Kablo, 1998 yılından beri silikon kablo, camelyaf kablo, silikon conta, silikon makaron, fişli kablo ve PVC kablo gibi beyaz eşya üretiminde kullanılan çeşitli ürünlerin imalatında faaliyet gösteriyor. '7000 m^2 kapalı alanda kendi yerinde üretim yapan firmamız genç ve dinamik kadrosu ile daima ileriyi hedeflemektedir' diyen Elcab Kablo Profil Sanayi Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nejdet Tıskaoğlu, bu çerçevede 2005 yılında kalite yönetim sistemi ISOQUAR tarafından ISO 9001:2008, ISO 14001:2005 kalite ve REACH, ROSH, EAC, TÜV ile düzenli denetimlerin yapılması suretiyle VDE sertifikasıyla belgelendirildiklerini söyledi.

Üretim kapasitesinin %45'ini ihraç eden Elcab Kablo, bu anlamda standartlara uygun, müşterilerinin istek ve taleplerine dair sunduğu kaliteli ürün, uygun fiyat ve zamanında teslim avantajları ile kaliteden ödün vermeden faaliyetine devam etmektedir.

Nejdet Tıskaoğlu Elcab Kablo hakkında şu bilgileri verdi:
'Sektörünün en hızlı büyüyen firması olarak üretime başladığımız günden bugüne ürettiğimiz tüm ürünlerde müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını en üst seviyede karşılayabilmek en büyük hedefimizdir. Bu nedenle müşteri odaklı üretim anlayışımızla hem ihracat yaptığımız hem de iç piyasada hizmet verdiğimiz müşterilerimizin ihtiyaçlarını en iyi seviyede karşılayabilmek adına ürün çeşitliliğinde bulunmak üretim politikamızın temelini oluşturmaktadır. Yapılan Ar-Ge & Ür-Ge çalışmaları, kalite politikaları ve çağımızın getirdiği teknolojik gelişimlerin üretim prosesine uygulayarak global olarak rekabet edebilen, içinde bulunduğu sektörün ihtiyaçlarına ekonomik çözümler üreten, uluslararası ve yerli standartlara uygun üretim yapan, müşteri talep ve isteklerini önemseyen ve sürekli yenilik ve gelişim içinde olan, kalite, inovasyon ve rekabette öncü bir firma olarak kurulduğumuz günden bugüne her geçen yıl arttığımız büyüme ve gelişme ivmesini yükseltmeyi, mevcut müşteri memnuniyetini koruyarak yeni müşterilere ulaşmak adına farklı pazarlara açılmayı ve cirosal anlamda bir önceki yıla oranla büyüme kaydetmeyi ve bu suretle ülke ekonomisine katkı sağlamayı amaçlamaktayız. Bu nedenle ciromuzun kayda değer bir kısmını bu çalışmalara ayırdığımızı

söyleyebiliriz. Ürünlerimiz ISO 9001:2008, ISO 14001:2005 standartları ile VDE, CE, TÜV, EAC, ROSH ve REACH ürün kalite belgelerinin sorumlulukları dahilinde, geniş makine parkurlarımızda çağın getirdiği teknolojik gereksinimlere uygun yöntemler kullanılarak üretilmektedir. Üretim süreçlerimizde modern test cihazları kullanılmakta olup ürünlerimiz üretim prosesinin her safhasında ve son kontrol aşamalarında test edilerek gerekli standartlar dâhilinde dokümantasyon ve raporlamaları yapılmaktadır. Ar-Ge yatırımlarının ürün kalitesinde artış yaratacağının ve ürün yapısının geliştirilmesi için ürüne katma değer katacağının bilincinde olan firmamız bu nedenle bu alanda daimi faaliyette bulunmakta, göstermiş olduğu etkin başarı ve performansı neticesinde global olarak rekabet eden, sanayinin ihtiyaçlarına ekonomik çözümler üreten, müşteri memnuniyeti odaklı kalite anlayışı ile ana sanayiciler tarafından tercih edilen bir tedarikçi konumunda bulunmaktadır. Ar-Ge, makine-teçhizat ve teknolojiye yaptığımız yatırımların sonucunu kalite, verimlilik ve inovasyon alanlarında elde ettiğimiz başarılarla alıyoruz.'

...AR-GE YATIRIMLARININ ÜRÜN KALİTESİNDE ARTIŞ YARATACAĞININ VE ÜRÜN YAPISININ GELİŞTİRİLMESİ İÇİN ÜRÜNE KATMA DEĞER KATACAĞININ BİLİNCİNDE OLAN FİRMAMIZ BU NEDENLE BU ALANDA DAİMİ FAALİYETTE BULUNMAKTA, GÖSTERMİŞ OLDUĞU ETKİN BAŞARI VE PERFORMANSI NETİCESİNDE GLOBAL OLARAK REKABET EDEN, SANAYİNİN İHTİYAÇLARINA EKONOMİK ÇÖZÜMLER ÜRETEN, MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ODAKLI KALİTE ANLAYIŞI İLE ANA SANAYİCİLER TARAFINDAN TERCİH EDİLEN BİR TEDARİKÇİ KONUMUNDA BULUNMAKTADIR...

çevreye ve insana dost **teknoloji**

Friendly technology to environment and humanity

SİLİKON KABLOLAR
SILICONE CABLES

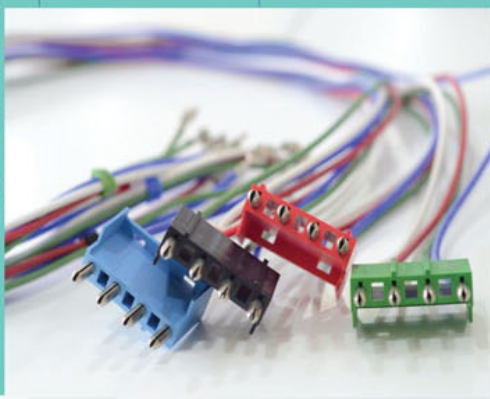
CAM ELYAFLI KABLOLAR
FIBERGLASS CABLE

ÖZEL SİLİKON KABLOLAR
SPECIAL SILICON CABLES

KABLO GRUPLARI
WIRE HARNESSES

SİLİKON PROFİLLER
SILICONE PROFILES

SİLİKON PROFİL CONTALAR
SILICONE PROFILE GASKET



elcab®
KABLO & PROFİL

Atatürk Mah. Ömür Sok. No:9 Arnavutköy/İSTANBUL
P: 90 212 685 20 94
F: 90 212 685 02 80
info@elcabkablo.com
www.elcabkablo.com
/elcabkabloprofil
/in/elcab-kablo
/elcab.kablo.3

Yeni Nesil Mutfaklarda Silverline Tasarım, Teknoloji ve İşlevsellik Entegrasyonu

Yeni yaşam tarzının bir sembolü olarak mutfakların gözdesi haline gelen ankastre, teknoloji odaklı ve şık tasarımları ile mutfaklarda daha dekoratif formlarda karşımıza çıkmaya başladı. Modernleşmeyle birlikte evde sosyalleşmenin en önemli odağı haline gelen mutfaklar, diğer sosyal alanlarla daha iç içe bir mimari yapıya büründü. Daha görünür ve şeffaf bir yapı ile sınırların kalktığı mutfaklarda ankastre artık yaşamın tam odağında...

Tasarımın günlük hayata entegrasyonu üzerine yoğunlaşan Silverline Ankastre, günlük hayata uyum sağlayan basit ama fonksiyonel, kullanıcısı ile etkileşime geçen ürünler üzerine odaklanıyor. Marka estetik değerleri ürüne, deneyimin ve fonksiyonun doğal bir sonucu olarak en yalın haliyle entegre ediyor. Silverline güncel trendlerin detaylı analizi sonucu ulaştığı tasarım stratejisini "simple +" olarak adlandırdığı tasarım felsefesi kapsamında yönetiyor. Bu felsefe kullanıcısına 'basit ama daha fazlası' diyor. Modern çağda ürünler küçülüp cebe girerken artık insanlardan rol çalmıyor. Bugün kullanıcı ürüne hizmet etmek istemiyor, varlığının bile farkına varmadan, kendi hayat stiline entegre olsun istiyor. Bu noktada mutfağı baştan yorumlayan ve cesur hareket eden Silverline, yeni koleksiyonları ile kullanıcısının tasarıma ve fonksiyona yönelik beklentilerini fazlasıyla karşılıyor.

Yeni yaşam tarzının sembolü ankastre...

Tasarım, işlevsellik ve yenilikçi teknolojileri mutfaklara taşıması ile yeni ve modern yaşam tarzının sembolü haline gelen ankastre, daha az enerji tüketen, çevreci ve yaşam kalitesini artırmaya yönelik fonksiyonları ile mutfakların baş tacı olarak her geçen gün kendisine olan ilgiyi artırıyor. Sektörde ciddi bir değişim ve dönüşüm rüzgarı olduğunu ifade eden Silverline Ankastre Pazarlama Direktörü Mehmet Aygül "Teknoloji ve fonksiyonellik ankastre ürünlerde kendini daha çok öne çıkarırken tasarım ve estetiği iyi yansıtması ile de ankastre diğer mutfak ürünlerinden ayrışıyor. Teknoloji, tasarımlarda kolaylıkla vurgulanırken estetik ile çok rahat buluşturulabiliyor. Modern yaşam tarzlarının daha fazla tercih edilmesi, fonksiyonel ve ihtiyaca hızlı cevap verebilen teknolojinin yaşam alanlarına girmesi, yenileme pazarının hareketlenmesi ile ankastre ürünlere ilgi de arttı, geleneksel ürünlerden modern ürünlere geçiş hızlandı, ürün yenileme ve değişimi ciddi bir ivme kazandı" şeklinde konuştu.

Kentsel dönüşüm süreci ve konut sektöründeki hareketlilik ankastre sektörünün büyümesinde pozitif etki yaratırken inşaat firmaları da bu yaklaşımdan hareketle, mimari projeleri oluştururken tüketicinin yaşam kalitesini artıracak detaylara öncelik tanıyor ve mutfaklarda en yeni teknolojileri kullanarak ankastre pazarının canlanmasına doğrudan etki ediyor.

İç pazarda sektörde ilk 5 marka arasında...

Türkiye'de 60'a yakın ulusal ve uluslararası markanın yer aldığı ankastre pazarında ilk 5 marka arasına girmeyi başaran Silverline, Türkiye ankastre pazarının yaklaşık yüzde 35'lik kısmını kaplayan konut pazarında da ilk sıralarda. Proje pazarında yüzde 11 pazar payına sahip olan Silverline, güçlü üretici kimliğinin yanı sıra hızlı, kaliteli ve esnek çözümler üreterek konut sektörüne adım attığı günden bu yana sektörün önemli oyuncuları arasına girdi. Konut pazarında öncelikli tercihin, marka bilinirliliği yüksek, projelere artı değer katan ürünler yönünde olduğunu vurgulayan Aygül "Kaliteli ürün, satış sonrası hizmetler ve tüketiciye yönelik ekstra uygulamalar müteahhitlerin projelerinde ankastre tercihlerini etkiliyor. Biz de kalitemiz ve tasarımlarımızın yanı sıra, ücretsiz keşif ve ürün taşıma hizmetlerimiz, oturum başladıktan sonra garanti başlangıcı, ek garanti uygulamamız, geniş ve çözüm odaklı ürün yelpazemiz ve güvenilir servis ağımız bizi sektörde fark yaratıyoruz. " dedi.

Yeni stratejimiz yapı sektörünün güçlü oyuncuları ile işbirlikleri...

170 sektörü tetikleyen inşaat sektörü ne kadar güçlü ve hareketli olursa ülke ekonomisine de o kadar hareketli olacağına vurgu yapan Mehmet Aygül "İnşaat sektörü Türkiye ekonomisinin amiral gemisi olarak büyümesini sürdürüyor. Siyasi ve ekonomik çalkantılara rağmen geçen yıla oranla bu yılın aynı aylarında sektör yüzde 17,8'lik bir büyüme gerçekleştirdi. Büyümenin hızla devam edeceği konut sektörüne yönelik hizmet kanallarında biz de farklılıklar yaratmak, projelerde daha aktif olmak ve markamızı müteahhitler ile erkenden buluşturmak için yapı sektörünün önemli tedarikçileri ile işbirlikleri geliştiriyoruz. Evdema, Mopa, Ahşapsan, Güvercin, Olcay Yapı ve Dönmez Yapı gibi ile başlattığımız işbirliklerimizi yeni ve kurumsal yapılar ile daha da genişletmek hedefindeyiz. İnşaat sürecinde birçok kalemi tek bir noktadan tedarik etmek isteyen müteahhitlere yönelik hizmet veren bu kanallar bizler için oldukça önemli" dedi.

Yeni enerji yasasına A sınıfı ürünler ile geçen ilk ve tek marka...

Tasarımda yarattığı farklılıkları teknoloji ve kalite ile buluşturan Silverline A, A+ enerji sınıfı ürünleri ile de iddialı... 1 Temmuz 2015 tarihinde yeni enerji yasasının yürürlüğe girmesi ile tüm havalandırma grubu ürünlerini yasal standartlara uygun hale getiren Silverline, aynca yasa zorunlu kılmamasına rağmen Haziran 2016 itibarı ile tüm ürünlerinde A enerji sınıfına geçen ilk ve tek marka olacak.

Sadece enerji sınıfında iyileştirme yapmakla kalmayan marka, davlumbaz ve birçok ürün grubunda daha az enerji ile maksimum performans sağlayan ürünler geliştiriyor.

Tasarıma 115 uluslararası ödül...

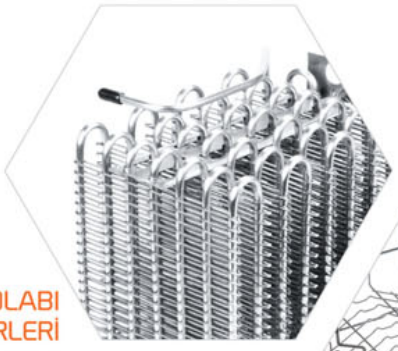
Ürünlerinde estetik ve fonksiyonelliği teknoloji ile buluşturan güçlü Ar-Ge ekibi, çevre ve enerji duyarlılığı yüksek ürünler ile de farklılığını ortaya koyuyor. Gerek tasarım gerekse teknolojisinde yarattığı faklılığı yıllardır dünyanın en saygın ödül kuruluşlarından aldığı ödüller ile tescilliyor. 2009 yılından bu yana katıldığı tüm yarışmalardan tasarım ve fonksiyonellik alanında ödüllerle dönen marka bugüne kadar 115 uluslararası ödülün sahibi oldu. Plus X, Reddot, Germany Design Awards, KitchenInnovation Award ve IF Design Award gibi önemli organizasyonlarda

ödüle layık görülen Silverline Ankastre, Türkiye'de davlumbaz kategorisinde ilk ödülü alan marka olurken 2014 yılı sonunda Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülü'nü aldı.

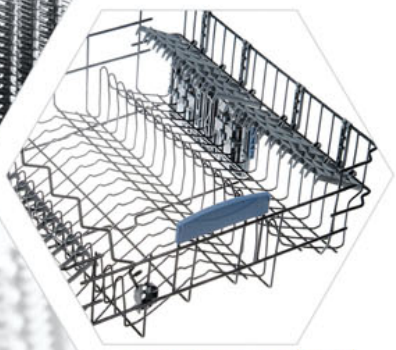
Davlumbaz ve aspiratör pazarında Avrupa'nın ilk 5, dünyanın ilk 10 üreticisi arasında...

1994 yılında Merzifon Organize Sanayi Bölgesinde kurulan Silverline, genç, dinamik ve deneyimli kadrosu, yenilikçi vizyonu ve gerçekleştirdiği yatırımlar ile kısa sürede sektörün en önemli oyuncularından biri olmayı başardı. Geçen 22 yıllık sürede Türkiye'nin ihracatta ilk 500 firması arasında yerini alan ve bugün 5 kıtada 73 ülkeye ihracat gerçekleştiren Silverline; dünya üzerinde 3100 noktada tüketicisiyle buluşuyor.

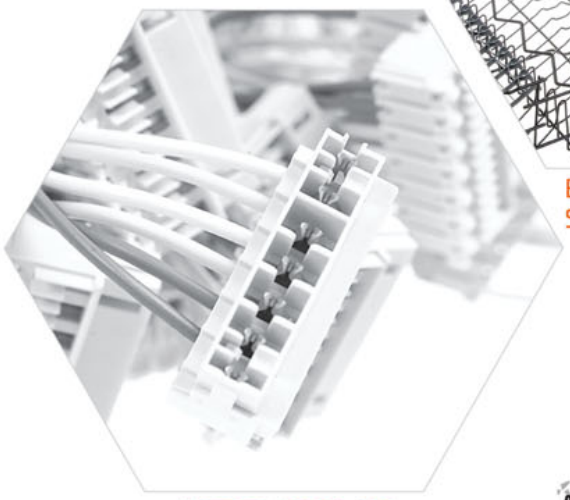
103.000 m^2 alanda yılda 1 milyon 200 bin adet üretim gerçekleştiren Silverline, davlumbaz ve aspiratör pazarında Avrupa'nın ilk 5, dünyanın ilk 10 üreticisi arasında yer alıyor. Kendi bünyesinde SGS ve TSE tarafından akredite edilmiş, IEC standartlarına uygun gelişmiş laboratuarlara sahip olan marka, ISO 9001, IS0 14001 ve ISO 10002 kalite sertifikaları ile toplam kalite yönetimini benimseyerek, çevreye duyarlı üretim anlayışıyla sektörün takip edilen markası olmayı başarıyor. İnovasyonu ve müşteri memnuniyetini esas alarak, tasarım gücü yüksek, çevreye duyarlı, fonksiyonel tasarımlar geliştiren markanın ürün gamında davlumbaz, ankastre fırın, mikrodalga fırın, ocak, buzdolabı, bulaşık makinesi, çöp öğütücü, eviye, armatür yer alıyor. Yurtiçinde 500'e yakın bayisi ile tüketicisine ulaşan marka, 200'ü aşkın yetkili servis ve satış sonrası hizmetleri ile de tüketicisinden tam not alıyor.



BUZDOLABI KONDANSERLERİ



BULAŞIK MAKİNESİ SEPETLERİ



KABLO GRUPLARI

ENDEL

ENDÜSTRİYEL ÜRÜNLER | INDUSTRIAL PRODUCTS

Bekel® Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Kabel® Kablo Elemanları Sanayi ve Ticaret A.Ş.

ÖZEL ÇÖZÜMLER ORTAĞINIZ

ALMANYA
POLONYA
UKRAYNA
FRANSA
YUNANİSTAN
ROMANYA
İSPANYA

1978'den beri

ISO/TS 16949
BUREAU VERITAS Certification

HVAC

OTOMOTİV

BEYAZ EŞYA

RAYLI SİSTEMLER

ENDÜSTRİYEL

www.endelgroup.com

Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği

Altı Ana Ürünün Son 2 Yıllık Üretim, İç Satış ve İhracat Rakamlarını Karşılaştıran Aylık ve Kümüle Rakamları

Altı Ana Ürün

2 Yıllık Detaylı Değer Karşılaştırma Grafikleri | Ekim 2016

Buzdolabı

İÇ SATIŞ

	Ekim 2016	Ekim 2015
Adet / Yıl	619.093	620.206
Yüzde değişim	%0	

Derin Dondurucu

	Ocak - Ekim 2016	Ocak - Ekim 2015
Adet / Yıl	6.250.302	6.056.426
Yüzde değişim	%3	

Çamaşır Makinesi

İHRACAT

	Ekim 2016	Ekim 2015
Adet / Yıl	1.977.719	1.812.871
Yüzde değişim	%9	

Kurutucu

	Ocak - Ekim 2016	Ocak - Ekim 2015
Adet / Yıl	15.959.061	14.792.628
Yüzde değişim	%8	

Bulaşık Makinesi

ÜRETİM

	Ekim 2016	Ekim 2015
Adet / Yıl	2.528.592	2.439.172
Yüzde değişim	%4	

Fırın

	Ocak - Ekim 2016	Ocak - Ekim 2015
Adet / Yıl	21.679.993	20.385.684
Yüzde değişim	%6	

En güzel hikayelerde çelik de vardı

Hikayeleri taze tutan, yıllar boyunca nesilden nesile aktarılmalarıdır.
Yiyecekleri taze tutansa Erdemir'in kaliteli çeliğiyle üretilen buzdolaplarımızdır.

ErdemirGrubu

/ErdemirGrubu

Gençler Kablo Kaliteyi Artırmak İçin Yatırımlarına Devam Ediyor

Gençler Kablo Pazarlama Departmanı Sorumlusu Sayat Çakır, 2016 yılında da yatırımlara hız kesmeden devam ettiklerini belirterek, bu yatırımlar hakkında şu bilgileri verdi:

Sayat Çakır: '2016 yılı içerisinde yeni yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Fabrika alanı içerisinde yeni ret sahası, atık odaları ve test laboratuvarları inşası tamamlanırken, tek damar kablo sarımlarımızı artık kangal, makara ve karton koliden sonra konipaklara da gerçekleştireceğiz. Kalite laboratuvarımıza yaptığımız son yatırım ile de kendi Rohs testlerimizi yapma olanağına kavuşmuş bulunmaktayız.

2006 yılından bu yana gün geçtikçe önemi ve kapsamı genişleyen Rohs ve Reach kriterleri, günümüzde ürün kalite gereksinimleri içerisinde en önemli faktörlerden biri olmuş durumda. Her ne kadar tedarikçilerden gerekli deklarasyon ve belirli periyodlarda akredite test laboratuvarlarından ilgili raporlar istense de, parti bazında kendi testlerimizi yapabilmek ve üretim öncesi hatalı ürünleri ayırabilmek adına SHIMADZU test cihazı yatırımı tamamlanmış bulunmaktayız. Akredite test kuruluşlarının da kullanmakta olduğu profesyonel cihaz, her türlü malzemenin test olmasına olanak tanımaktadır. Kendi testlerimiz yanı sıra, gerekli akreditasyon çalışmalarını da tamamlayıp, bu yatırımı tüm Eskişehir kullanımına açmak niyetindeyiz.

Kapasite artırımına yönelik geçen yıl yaptığımız yatırımların devamında, müşterilerimizden gelen talepler de ciddiye alınarak, gerekli çalışmalar neticesinde, NIEHOFF konipak makina yatırımı 2016 yılının son çeyreğinde tamamlanmıştır. Özellikle gruplama firmalarının tercih ettiği bu ambalaj şekli, firmamızdan talep edilen hali hazırdaki tüm ürün ambalajlarına cevap verebilme imkanı sunmuş olacak. Tam kapasite ile 2017 yılının Ocak ayında çalışacak olan makinanın, şu anda kurulum ve test aşaması gerçekleştirilmektedir. Yenilikçi ve ilerici vizyonumuz ile yatırımlarımıza gerekli görülen tüm alanlarda devam edeceğiz.

2016 yılı içerisinde gerçekleşen kablo ve fişli kablo bölümündeki makine yatırımları, yerleşim ve yeni alanlar yaratılması konusunda ihtiyaç doğurdu. Bu doğrultuda tamamlanan inşaat işlemleri ile yeni yerleşim planımıza kavuşmuş bulunmaktayız. Danışmanlarımızın hazırladığı kapsamlı raporlar doğrultusunda Çevre ve ISG konusunda yeni yerleşim planı içerisinde atık sahaları ve personel güvenliği açısından yatırımlar tamamlanmış bulunmakta.

Gençler Kablo Hakkında:
Kuruluşu kablo imalatı olan Gençler Kablo ilerleyen süreç içerisinde PVC Granül ve fişli kablo gibi kolları da üretim gamına ekleyerek üretim faaliyetini Eskişehir'de bulunan 8.500 metrekare kapalı 20.000 metrekare açık alanda devam ettirmektedir.

Kabloculuğun daha çok alçak gerilim kısmında bulunan, 0.14mm'den başlayarak beyaz eşya, elektronik, küçük ev aletleri, aydınlatma, makine, otomotiv gibi birçok sektöre yurt içi ve yurt dışında hizmet vermektedir. Bunun yanında fişli kablo üretimi ile ağırlıklı olarak ihracat odaklı olarak çalışmakta ve yurtdışında da kurumsal markalaşma yolunda hızla ilerlemektedir.

Turkey
Discover
the potential

Gelecek GENÇLER'de

GENÇLER
Kablo

Since 1979

graphic design: www.subconturkey.com

İstanbul +90 212 501 83 88 | Eskişehir +90 222 236 84 99 | www.genclerkablo.com | info@genclerkablo.com

Henkel, Türkiye'ye Yatırımlarına Devam Ediyor;

Yeni Fabrika Temeli Atıldı

Henkel, Türkiye'de Orta Doğu ve Afrika Bölgesi'nin EN BÜYÜK Endüstriyel Yapıştırıcılar fabrikasının temelini attı.

Türkiye'yi sadece ürünleri için değerli bir piyasa değil, aynı zamanda önemli bir üretim merkezi olarak da gören Henkel, Kocaeli Gebze'de hayata geçecek yeni üretim merkezinin temelini 9 Kasım 2016 tarihinde gerçekleşen bir törenle attı. 2017 yılının sonunda açılması planlanan yeni fabrika son teknolojiyi kullanacak; ayrıca dünyada tanınırlığı ve kabul edilebilirliği yüksek yeşil bina sertifikası olan LEED Sertifikasını (Leadership in Energy and Environmental Design) alacak şekilde projelendirildi.

Türkiye, Henkel İçin Önemli Bir Üretim Merkezi

Türkiye'ye yatırımları ile katkıda bulunan uzun vadeli bir yatırımcı konumundaki Henkel, yeni üretim tesisinin temellerini gerçekleştirilen bir törenle attı. Törene, Kocaeli Valisi Hasan Basri Güzeloğlu, Türk Henkel Yürütme Kurulu Başkanı Hasan Alemdar, Türk Henkel Yapıştırıcı Teknolojileri Başkanı İsmail Akkoçoğlu ve Türk Henkel Yapıştırıcı Teknolojileri Operasyonlar ve Projeler Direktörü Mehmet Yılmaz'ın yanı sıra devlet görevlileri, müşteriler, sanayinin önemli temsilcileri ve çok sayıda basın mensubu katıldı.

Türk Henkel Yürütme Kurulu Başkanı Hasan Alemdar yaptığı konuşmada, Henkel için Türkiye'nin sadece satış yapılan bir pazar değil aynı zamanda önemli bir üretim merkezi olduğunu söyledi. Hasan Alemdar "Henkel olarak Türkiye'yi her zaman yatırım yapmaya değer, yüksek büyüme potansiyeline sahip ve güvenilir bir ülke olarak görüyoruz. Öte yandan sürdürülebilirlik konusunun Henkel için sadece teorik bir hedef değil, şirket değerlerimizin ayrılmaz bir parçası olarak somut aksiyonları hayata geçirdiğimiz bir alan olduğunu bir kez daha vurgulamış oluyoruz" şeklinde konuştu.

Yeni Tesis, Birçok Sektöre Katma Değer Sağlayacak

Üstün teknolojiyi kullanmak üzere tasarlanan yeni üretim tesisinde sürdürülebilirliğe uygun şekilde üretim yapmayı planlıyor. Tesis tamamlandığında Henkel'in, Technomelt, Teroson, Loctite, Bonderite, Aquance markaları için yapıştırıcı teknolojileri üretmek üzere faaliyet gösterecek.

Türk Henkel Yapıştırıcı Teknolojileri Başkanı İsmail Akkoçoğlu "Bu yatırım hem kapasite artışı hem de lokalize etmeyi planladığımız ürünlerimiz ile Yapıştırıcı Teknolojileri alanındaki portföyümüzü güçlendirecek. Böylece Henkel'in yapıştırıcılar, sızdırmazlık ürünleri ve fonksiyonel kaplamalar alanındaki liderliğini sağlamlaştıracak. Örneğin; otomotiv sektörü için sprey şeklinde uygulanabilen ses sönümleyiciler, bebek bezi gibi hijyenik ürün üretimi için prosesleri kolaylaştıran ve hızlandıran yapıştırıcılar, gıda ambalajları için daha az enerji tüketen, hızlı ve sağlam paketleme sağlayan su bazlı yapıştırıcılar gibi teknolojik ürünlerimiz ile müşterilerimize çok daha iyi hizmet verebilmemizi sağlayacak" dedi. Bu çerçevede özellikle ithal ürün ikamelerinin yerli üretim ile karşılanıyor olması endüstriyel üretim sektörüne önemli katma değer sağlayacaktır.

LEED Sertifikası Hedeflendi

Henkel, sürdürülebilirlik stratejisini her alanda olduğu gibi yeni fabrikasına da hayata geçiriyor. Yeni üretim merkezinin, toplam enerji ihtiyacının ilk etapta %30'luk kısmını yenilenebilir enerji yoluyla tedarik etmesi hedefleniyor. Tesis, yağmur suyunu toplayarak geri kullanımını sağlayacak, güneş enerjisinden faydalanarak kendi enerjisini üretecek şekilde tasarlanıyor. Her detayı çevre duyarlılığı içinde ve karbon ayak izini en aza indirmek üzere düşünülen üretim tesisi, LEED Sertifikası da olacak şekilde projelendirildi. Fabrikanın 2017 yılı sonunda faaliyete başlaması planlanıyor.

Henkel

Henkel dünya çapında Çamaşır ve Ev Bakımı, Beauty Care ve Yapıştırıcı Teknolojileri olmak üzere üç iş biriminde lider markalar ve teknolojilerle faaliyet göstermektedir. 1876 yılında kurulan Henkel; Persil, Schwarzkopf ve Loctite gibi tanınmış markaları ile faaliyet göstermekte ve hem tüketici ürünleri hem de endüstriyel alanda, global olarak pek çok pazar liderliği bulunmaktadır. Tüm dünyada yaklaşık 50.000 çalışanı bulunan Henkel, 2015 mali yılında 18 milyar 100 milyon Euro'luk satış ve 2 milyar 900 milyon Euro'luk faaliyet karı gerçekleştirmiştir. Henkel imtiyazlı hisse senetleri, Almanya DAX borsa endeksine kayıtlıdır.

BEYAZ EŞYA KOMPONENTLERİ

- PLASTİK ve METAL DÜĞME
- CONTA
- AYAK
- KULP
- BUTON

0.222
236 16 16
Organize Sanayi Bölgesi
9.Cd. No:34 ESKİŞEHİR

anot

Ayşegül Koç

BEYSAD - Beyaz Eşya Yan Sanayiciler Derneği
Kurumsal İletişim Müdürü

BEYSAD BE4
BEYAZ EŞYA ve YAN SANAYİ 4.0 ZİRVESİ YAPILDI

18-19 Kasım 2016, Hilton Bosphorus Oteli, İstanbul

Ülkemizde büyük bir heyecanla başlayan Sanayi 4.0 hareketinin Beyaz Eşya ve Yan Sanayi tarafını BEYSAD olarak oluşturmak adına, ülkemizdeki ilk sektör odaklı Sanayi 4.0 buluşması olan BE4 Zirve'si BEYSAD organizasyonunda, 18 Kasım 2016 Cuma ve 19 Kasım 2016 Cumartesi günlerinde iki gün olarak Hilton Bosphorus (Harbiye) İstanbul'da gerçekleşti.

Bilindiği, üzere BEYSAD, (Beyaz Eşya Yan Sanayiciler Derneği), Beyaz Eşya tedarikçilerini bir araya getirebilmiş, ülkemizin üretim alanında faaliyet gösteren, sektörümüzün en önemli ve aktif sivil toplum kuruluşlarından biridir.

BEYSAD, 200'e yakın üyesi ile beraber, dünyanın lider ana sanayileri ile ortak çalışmalar ve projeler üretme konusunda aktif çalışmayı prensip haline getiren bir oluşumdur.

TÜSİAD liderliğinde başlayan Sanayi 4.0 hareketinin Beyaz Eşya tarafını aktif hale getirebilmek için, ülkemizdeki ilk üretim odaklı Sanayi 4.0 buluşması olan BEYSAD BE4 Zirve'si Microsoft ana sponsorluğunda ve farklı yetkinliklerde robotik, otomasyon (ABB, Fanuc, Festo, Staubli) ve yazılım firmaları (Asay, O&O, Sade, Smarte) desteği ile yapıldı.

Yaklaşık 200 kişinin katılım gösterdiği **BEYSAD BE4 Zirvesi**'nde, sanayideki yeni devrim, Sanayi 4.0, alanında lider kişilerden sektör merceğinden dinlenebildi, ayrıca etkinlik sponsorlarının sunumları ve stantlarında, dönüşüm ile ilgili çözümler hakkında detay bilgiler de edinilebildi.
Organizasyonun sonunda, konu bir adım daha ileri taşınarak, 19 Kasım Cumartesi günü 60 kişilik katılımla yine aynı Otel'de, sektörde başarı hikayeleri yaratma ve sektöre özgün çözümler oluşturma adına öncü **"Pilot Çalışmalar"**ın belirlenmesi için bir çalıştay gerçekleştirildi.

İlgili toplantıda, BEYSAD'ın tüm paydaşları yer aldılar;

- BEYSAD Üyeleri
- TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyeleri
- Elektrik, Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliği (TET) Yönetim Kurulu Üyeleri
- TÜRKBESD Üyeleri (Türkiye Beyaz Eşya Ana Sanayiciler Derneği)
- TOBB Dayanıklı Tüketim Sektör Meclisi Üyeleri
- Üniversiteler ve STK'lar
- Sponsorlar
- Basın

Etkinliğin ilk günü genel seminer formatında bilgi paylaşım amaçlı olup, TÜSİAD ve üniversitelerin temscilerinden genel bilgilendirme; ana sanayilerden bu konudaki çalışmalarına ilişkin tecrübe paylaşım ve yönlendirme sunumları ve robot, otomasyon ile yazılım firmalarının tanıtım, çözüm ve sektörel öğrenimleri hakkında sunumları dinlenebildi. Sunumların aralarında sponsor firmaların örnek donanım ve çözümleri toplantı fuayesinde kurulan standlarda derinlemesine incelenebildi.

Program, saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın ardından ilk olarak, açılış konuşmalarını yapmak üzere **BEYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Burak Özaydemir**'in konuşması ile başladı ve bugüne gelmek için nerelerde, hangi organizasyonları, hangi farkındalık çalışmalarını yapageldiklerini, geleceği şekillendirebilmek için bu organizasyonun amacını ve sonrasında öngördükleri yol haritasına ilişkin kısa bir bilgilendirme yaptı.

Devamı sayfa 115'de

Sayfa114'ün devamı

BEYSAD BE4 BEYAZ EŞYA ve YAN SANAYİ 4.0 ZİRVESİ YAPILDI

BEYSAD (Beyaz Eşya Yan Sanayiciler Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Ş. Burak Özaydemir, organizasyona ilişkin açılış konuşmasında; "Tüm sektörlerin gündeminde olan Sanayi 4.0'ın Beyaz Eşya ve Yan Sanayi için ayrıcalıklı bir noktada olduğunu düşünüyoruz. Sektörümüzün global ölçekte 2. büyük üretim üssü olmasından dolayı uygulamalarda öncü olmak adına boyut ve kabiliyet üstünlükleri varken, global rekabetin keskinliği nedeni ile tüm süreçlerinde verimli ve maliyet odaklı çözümleri uygulama zorunluluğu da söz konusudur. Sektörümüzdeki ana sanayi – yan sanayi ilişkilerinin derinliği, tüm tedarik zincirini kapsayacak çözümler anlamında da fırsatlar oluşturmaktadır. Tüm firmalara özel olacak bu çözümlerin başarılı uygulanmasında Türkiye'deki yerleşik çözüm ortaklarımızın kritik önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu etkinlik sayesinde hem tüm tedarik zincirindeki hem de teknoloji ekosistemindeki kritik paydaşlarımızla ve kamu ile derinlemesine paylaşım ve ortak akıl çalışmaları ile yol planımızı yapabilmeyi amaçladık. Oluşacak pilot projelerin sektörümüzdeki topyekün değişim çalışmalarını mümkün kılacak önemli öğrenimler ve yetkinlikler olacağını düşünüyoruz."

Ardından **BEYSAD bir önceki dönem Yönetim Kurulu Başkanı Bahadır Balkır**, şu an TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi olarak, ayrıca TÜSİAD Sanayide Dönüşüm Yuvarlak Masası Başkanı olarak "Türkiye'nin Sanayi 4.0 Platformu"u hakkında bilgilendirme yaptı.

Sonrasında; **Microsoft Genel Müdür Yardımcısı Cavit Yantaç**, "Nesneler ve Veri! Yeni Para Birimi" konu başlığı ile geçmişteki sanayi devrimlerinde nasıl enerji ve petrol para birimi olarak ekonomik gelişimi belirledi ise önümüzdeki dönemde de şeylerin ürettiği veri ve bu verinin anlamlandırılmasının kritik olacağını vurguladı. **Okan Ünv. Teknoloji Transfer Ofisi Müdürü Bülent Erbaş**, "Teşvik Mekanizmaları" konu başlığı ile Sanayi 4.0 konusunda alınabilecek destekler hakkında bilgi verdi ve açılış oturumu sona erdi.

İkinci oturum ise ana sanayilerimizin kendi Sanayi 4.0 çalışmalarına ilişkin yapmış oldukları örnek çalışmalarla ilgili bilgilendirme ağırlıklı idi. Çok etkileyici, vizyon açan ve sektörel uygulamalar konusunda yön gösteren sunumlar son derece ilgi ile izlendi.

Bu bölümün ilk konuğu; **Arçelik Üretim ve Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Oğuzhan Öztürk idi ve "Arçelik Dijital Dönüşüm"** konulu sunumu; **BSH Bölgesel Üretim Süreçleri Müdürü Özgür Sarıkaya "i4.0 / Connected Industry"** konu başlıklı sunumu ve bu bölümün son konuşmacısı olarak **Vestel Beyaz Eşya Otomasyon ve Projeler Geliştirme Müdürü Tolga Özdenli** de yine fabrikalarından videoları da kapsayan etkileyici sunumu ile katıldılar. Ana sanayi olarak Sanayi 4.0 konusunda vizyonlarını, yol planlarını, tecrübelerini ve örnek faaliyetlerini anlatarak katılımcılar için eşsiz bir paylaşım yapmış oldular.

Öğleden sonranın ilk oturumları, beyaz eşya yan sanayi sektörü özelinde, robotik ve otomasyon çözümlerine yönelik olarak sponsor firmaların sunumları ile tamamlandı. Bu bölümün konukları ise; **ABB Robotik Lokal İş Birimi Yöneticisi Cem Emre Tural, Fanuc Robot Satış Mühendisi Fatih Gündüz; Staubli Robotik Departman Müdürü Bahadır Kılıç ve son olarak da Festo A.Ş. CEO'su Osman Türüdü** idi…

Verilen aranın ardından son oturuma geçildi; bu bölümde ise yazılım çözümleri sunabilecek sponsorların çözüm önerileri ve İstanbul Teknik Üniversite'sinin Sanayi 4.0 konusunda öngördüğü gelişmelere yer verildi. Bu kapsamda; ilk olarak **O&O Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cenk Tuna**; sonrasında **Smarte Yönetici Ortağı Melih Ballıkaya** bilgilendirme sunumları gerçekleştirdiler.

İkinci Üniversite konuğu **İTÜ Teknokent Genel Müdür Yardımcısı ve İTÜ İşletme Fakültesi Öğrt. Üyesi Doç Dr. Deniz Tunçalp** idi. Deniz Bey'in konuşmasının ardından Dünya Gazetesi yazarı Sayın Rüştü Bozkurt'un yöneltmiş olduğu sorular cevaplandı.

Son olarak da **BEYSAD Sanayi 4.0 Komitesi Üyesi Bilgin Semiz** BEYSAD Kapanış Sunumu'nu gerçekleştirdi. Etkileyici bir video ile başlayan sunum, BE4 Projesi'nin başlangıcından, tüm gün yapılan sunumlar sonrası gelinen noktaya ve gelecekte neler beklendiği üzerine bilgiler içeriyordu. İyi bir özet niteliği taşıyan sunum oldukça ilgi gördü.

Program boyunca tüm konuşmacılara, BEYSAD Yönetim Kurulu Üyelerince Teşekkür Plaketleri taktim edildi.

19 Kasım; ikinci gün ise 60 kişilik bir grup ile aynı lokasyonda buluşuldu. Program, **Siemens Genel Müdür Yardımcısı ve TÜSİAD Sanayi 4.0 Çalışma Grubu Lideri Ali Rıza Ersoy**'un Endüstri 4.0'a ilişkin paylaşmış olduğu etkileyici sunum ile başladı. Soru cevapla süren sunum büyük ilgi gördü.

Gün boyu süren programın çalıştay bölümü ortak akıl yaklaşımı ile Kerim Han Milar yönetiminde sürdü. İlk evre ana sanayi, teknoloji firma ve üye firma temsilcileri ile, Beyaz Eşya Yan Sanayi'de Sanayi 4.0 için SWOT metodu ile mevcut durumun tespiti ile başladı. 2. Evrede ise sektörde farklı paydaşların üzerine düşen görevler ve aksiyonlar konusunda çalışmalar yapıldı. Son evrede ise önceki gün paylaşılan çözümlerden, sektöre özel "Pilot Projeler" oluşturabilmek için öneriler türetildi ve öncelikli bulunanlar değerlendirme kriterleri ile detaylandırılarak genişletildi. Toplantı sonunda Sanayi 4.0'ın sektördeki etkinliğinin sürdürülebilir olması için benzer etkinliklerin periyodik olarak yapılması, paylaşımın sürmesi ve ilerlemenin birlikte takip edilmesi konusunda genel bir görüş oluştu.

Geleceğimizi şekillendirmeye başladığımız bu etkinliklerimizin devam etmesi konusunda kararlılığımızı vurgulayarak, tüm paydaşlarımıza maddi ve manevi destekleri için teşekkürlerimizi sunarız…

Devamı sayfa 116'da

Sayfa 115'in devamı

BEYSAD BE4 BEYAZ EŞYA ve YAN SANAYİ 4.0 ZİRVESİNDEN

Devamı sayfa 118'de

DÜNYA IFS'İ TERCİH EDİYOR YA SİZ?

IFS APPLICATIONS™ 9

Dünyanın lider ERP uygulaması* IFS Applications™, kolay ve kullanıcı dostu ekranları, esnek platformu, endüstriye özel çözümleri, müşteri odaklı yaklaşımı, genç ve dinamik yapısı ile büyüyen akıllı şirketlerin ERP tercihi olmaya devam ediyor. Bilgi ve deneyimini uzman ekipleri ile size aktararak daha üstün performansa ve dünya ile yarışır güce ulaşmanızı sağlıyor.

ERP'deki yeni trend IFS Applications™ 9 hakkında daha ayrıntılı bilgi almak için bizi arayın.

*IFS Applications™, Gartner Magic Quadrant 2013, 2014 ve 2015 ERP raporlarında 3 yıldır üst üste "Liderler" kategorisinde yer alan iki firmadan biridir.

IFS Türkiye

0216 545 96 96
satis@ifs.com.tr
/ifs.com.tr
/IFS_Turkiye
www.ifs.com.tr

Sayfa 116'nın devamı

BEYSAD BE4 BEYAZ EŞYA ve YAN SANAYİ 4.0 ZİRVESİNDEN

Devamı sayfa 119'da

Sayfa 118'in devamı

BEYSAD BE4 BEYAZ EŞYA ve YAN SANAYİ 4.0 ZİRVESİNDEN

Arçelik'e Dokuzuncu Kez Lovemark Ödülü

Arçelik, MediaCat ve Ipsos işbirliğiyle her yıl gerçekleştirilen 'Türkiye'nin Lovemarkları' araştırmasının 2016 sonuçlarına göre bu sene de kategorisinde Türkiye'nin en sevilen markası seçildi.

Yıllardır Türkiye'nin üst üste en sevilen markası seçilen Arçelik, bir kez daha bu ünvana layık görüldü. MediaCat ve Ipsos işbirliğiyle yürütülen ve bu sene 9'uncusu düzenlenen 'Türkiye'nin Lovemarkları' araştırmasının 2016 sonuçlarına göre Arçelik, beyaz eşya kategorisinde Türkiye'nin en çok sevilen markası seçildi. İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda düzenlenen ödül töreninde Arçelik A.Ş. adına ödülü, Arçelik A.Ş. Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tülin Karabük aldı.

Arçelik'in geride bıraktığı 61 yılda Türkiye'ye birçok ilki, pek çok yeniliği yaşattığını ifade eden Tülin Karabük: "Bu deneyimler marka ile Türk insanı arasında güçlü bir duygusal bağ oluşturuyor. Yeniliklerin yanı sıra yaygın bayii ve servis ağı ile Arçelik hayatımızın hep içinde, her mahallede, en yakınımızda. Bu topraklardan doğan bir şirket ve marka olarak Arçelik Türk tüketicisinin yaşam şekline önem veriyor, sunduğu yeniliklerin merkezine bunu koyuyor. Arçelik, teknoloji ve tasarımın buluştuğu yenilikçi ürünleri ile her zaman tüketicilerinin yaşam kalitesini arttırmak ve hayatlarını kolaylaştırmak için çalışan, yenilikçi bir marka. Bu ödülle birlikte tüketicilerimizin bize duydukları sevgi ve güveni bir kez daha göstermiş olmalarının mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

Rotary'den Otizme Gülsin Onay'lı Destek

Çekmeköy, Eminönü, Maçka Rotary Kulüpleri ile Otizm Destek Eğitim ve Dayanışma Derneği'nin ortak projesi olarak geliri otizmli çocukların eğitimine bağışlanmak üzere yapılan yardım konserinde, Gülsin Onay piyano resitali verdi.

21 Kasım Günü Kadıköy Belediyesi Caddebostan Kültür Merkezi'nde düzenlenen konserde, 2003 yılında UNICEF Türkiye "İyi Niyet Elçisi" seçilen, Türkiye'de ve dünyada pek çok yardım projesinde yer alan dünyaca ünlü Türk Piyanist Gülsin Onay siyah beyaz tuşlara eğitim için bastı.

Sahnede ayrıca otizmli iki genç yetenek de piyano tuşlarında fark yarattı. Otizmli Piyano öğrencileri Beril Zorlu ve Koral Erdeniz salonu dolduran müziksevelerler tarafından ayakta alkışlandı. Ayrıca Beril Zorlu, Gülsin Onay ile birlikte çalarak dinleyenleri hayran bıraktı.

Konser öncesi ayrıca otizmli genç ressam Furkan Akot'un resim sergisi açılışı da yapıldı. Genç ressamın pek çok eseri sahipleri ile buluştu. Resim Sergisi bir hafta süreyle CKM'de ziyaretçilere açık olacak.

Otizmli çocukların ömür boyu eğitim idealini benimseyerek otizmli aileler tarafından kurulan Otizm Eğitim Destek ve Dayanışma Derneği 2 ile 10 yaş arasındaki çocuklara burs ile eğitim imkanı sağlıyor. Dernekte eğitim alan burslu öğrenci sayısını arttırmak hedefi ile yola çıkan Otizm Destek Eğitim ve Dayanışma Derneği, dünyanın ilk sivil toplum kuruluşu olan Rotary ile işbirliği yaptı. Çekmeköy, Eminönü ve Maçka Rotary Kulüplerinin öncülüğünde yola çıkılan projede 2420. Bölge Rotary Kulüpleri de destek oldu.

Gülsin Onay Piyano Resitali ile burslu öğrencilerin eğitiminde rol alan eğitmenlerin ücretlerinin karşılanacağı ve burslu öğrenci sayısının daha da arttırılacağını vurgulayan Otizm Destek Eğitim ve Dayanışma Derneği Başkanı Arzu Gökçe " Her otizmli çocuğun haftada 40 saat eğitime ihtiyacı var. Gülsin Onay ve Rotary'nin de desteği ile oluşturacağımız bu fon sayesinde daha fazla otizmli çocuğumuzu topluma kazandıracağız." dedi. Otizmli çocukların eğitimlerinde özel eğitim sistemi ve bu alanda yetişmiş özel eğitmenlerin olduğunu vurgulayan Gökçe, toplumda otizm ile ilgili farkındalığı arttırarak bu çocukların ne kadar özel bireyler olduğunu anlatmaya çalışıyoruz. Desteklerini esirgemeyen öncelikle Gülsin Onay ve ekibine, Kadıköy Belediyesi Caddebostan Kültür Merkezi'ne ve Rotary Kulüplerine çok teşekkür ediyorum" dedi.

Gülsin Onay Hakkında:
Piyano eğitimine üç buçuk yaşında başlayan ve Üstün Yetenekli Çocuklar Kanunu kapsamında Paris Konservatuvarı'nda eğitim gören Gülsin Onay'a 1987 yılında Devlet Sanatçısı unvanı verilmiştir. 1988 yılında Boğaziçi ve 2007 yılında Hacettepe Üniversiteleri tarafından Fahri Doktora ile onurlandırılmıştır. Onay, Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası Solisti olup, Bilkent Üniversitesi'nin de Sürekli Sanatçısıdır. Yurtiçi ve dışında pek çok yardım konseri veren Gülsin Onay, 2003 yılında UNICEF Türkiye Milli Komitesi tarafından "İyi Niyet Elçisi" seçilmiştir. Sanatçıya ayrıca SevdaCenap And Müzik Vakfı tarafından 2007 Onur Ödülü Altın Madalyası ve Donizetti 2011 Klasik Müzik Ödülleri Yılın Piyanisti ödülü, 42. İstanbul Müzik Festivali'nin 2014 "Onur Ödülü" Gülsin Onay'a verilmiştir. Tekirdağ'da bir sokağa Gülsin Onay'ın ismini veren Süleymanpaşa Belediyesi, 2 yıldır sanatçının adına "Gülsin Onay Piyano Günleri"ni düzenlemektedir.

Otizm Destek Eğitim ve Dayanışma Derneği Hakkında:
Otizmli Çocuklarımızın ve Ailerimizin hayatta karşılaştıkları sorunlara çözüm, proje, eğitim, bilgi, eğitim desteği sağlamak amacı ile 2016 yılında kuruldu. Otizm, günümüzde rastlanan en yaygın nörolojik bozukluktur ve Hastalıkları Kontrol Etme ve Önleme Merkezi (Centers for Disease Control Prevention)'nin verilerine göre 2006 yılında Her 150 çocuktan 1'inde otizm görülürken, 2012 yılında Her 88 çocuktan 1'inde otizm görülmüştür. 2014 yılında verilen son bilgiye göre de, her 68 çocuktan 1'inde otizm görülmektedir.

Rotary Hakkında:
Rotary, dünyanın en eski ve en büyük sivil toplum kuruluşudur. 1905 yılında kurulmuştur. Rotary'nin sloganı kendinden önce hizmettir. Bu amaç doğrultusunda din, dil, ırk, inanç, milliyet ve cinsiyet ayrımı göstermeksizin toplum yararına koşulsuz ve karşılıksız hizmet üretir. Rotary bu Hizmetleri 6 ana alanda toplar. Barış ve anlaşmazlıkları önleme, Hastalıkları önleme ve tedavi, Su ve hijyen, Anne ve çocuk sağlığı, Temel eğitim ve okuryazarlık, ekonomik ve toplumsal gelişim. Rotary, UNESCO'nun kurulmasına zemin hazırlamıştır. Dünyada 1 milyondan fazla, Türkiye'de ise binden fazla Rotaryen bu amaç ile hizmet üretmektedir. Rotary, dünyadan çocuk felcini yok etmek için büyük bir kampanya başlatmış ve hedefine ulaşmıştır.

sektörel yayın dünyası
sektorel.com
Haber ve Rehber

Türkiye'nin
Tek Sektörel Rehber ve
Haber Portalı

www.sektorel.com

Bu Gücü Kullanın,
Hemen Üye olun,
Ücretsiz
Gold Üyelik
Kazanın

70'i aşkın sektörde,
40 Bin kayıtlı Firmanın
Bilgileri Hizmetinizde

SEKTÖREL TANITIM GRUBU
Uygulamasını İndirdiniz mi?

Available on the App Store

ANDROID APP ON Google play

AJAN®

www.ajancnc.com

Yurtiçi ve Yurtdışında 40 Ülkede 5000'i Aşkın Makine

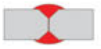
ÇİFT KÖPRÜLÜ PLAZMA ve OXY KESME SİSTEMİ

CNC BORU KESMELİ PLAZMA MAKİNESİ

PLAZMA AÇILI KESME SİSTEMİ

Y Kaynak ağzı.

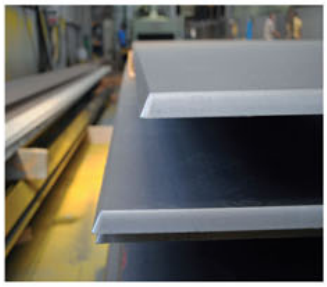
V Kaynak ağzı.



X Alın Kaynağı.

X Kaynak ağzı.

İki kademeli Kaynak ağzı.



METAL KESME ve İŞLEMEDE BİR DÜNYA MARKASI

- Yaygın ve Hızlı Servis Ağı.
- Hassas Plazma 130/260 Amper Jeneratörü. Çevre dostu AJAN Jet Filitre.
- Otomatik Torç Yükseklik Kontrolü. Otomatik Gaz Kontrolü.
- Kolay kullanım, Türkçe yazılım. 2 Boyutlu her türlü geometriyi tek tuşla otomatik Pah kırabilme .
- Tüm program parametrelerini işlem sırasında değiştirebilme olanağı. Kaldığı yerden devam etme özelliği.
- Standart DIN/ISO G kodları ile çalışabilme imkanı. DXF ve NC takım yolu çıktı dosyaları ile çalışabilme imkanı.
- Kompak dizayn açılı kesme sistemi. Markalama, V Kaynak, Y Kaynak, X Kaynak ağzı açabilme özelliği
- 0 - 45° Pah kırma özelliği. 0 - 540° Rotasyonel dönme kabiliyeti.
- Çok başlıklı oxy fuel kesme imkanı. Otomatik oxy fuel ateşleme. Oxy-Plazma geçişleri klavyeden kolayca yapabilme.
- 15 m/dk. kesme hızı. Standart High Speed Machining. Keskin köşeleri aramak için ilerideki program satırlarına işleme.

CNC PLAZMA BORUKESME MAKİNESİ

DM CNC SERİSİ
CNC DELİK DELME VE FREZELEME MAKİNASI

İAOSB 10014 Sokak No:1 Çiğli - İZMİR - TÜRKİYE
Tel : +90 232 328 12 02 Fax : +90 232 328 15 01
web : www.ajancnc.com e-mail : Info@ajancnc.com

MÜŞTERİ HİZMETLERİ
444 25 26

FEV Day of Powertrain Turkey 2016, 3 Kasım'da İstanbul'da Gerçekleşti

4. FEV Day of Powertrain Turkey, 03 Kasım'da Crowne Plaza Asia Hotel'de 250 kişilik bir katılımla gerçekleşti. 36 tanınmış yerel/uluslararası firma ve üniversitenin katıldığı organizasyon yoğun ilgi gördü.

Konuşmacılar; TÜBİTAK MAM Başkan Yardımcısı Doç. Dr. Murat Makaracı, Ford OTOSAN A.Ş. Mühendislik Programları Direktörü, David King ve FEV Grup Holding Başkan ve CEO'su Prof. Dr. Stefan Pischinger ile FEV'in tanınmış üyeleri motor ve güç aktarma organları alanındaki en son teknolojik gelişmeleri ele aldı. Organizasyon interaktif bir panelin ardından yerel ve uluslararası müşteri ve uzmanlara temasta bulunma fırsatı tanıyan kokteyl ile son buldu.

FEV Grup Holding Başkan ve CEO'su Prof. Dr. Stefan Pischinger, FEV'in çalışmalarından ve gelecek planlarından bahsetti.

SUBCONTURKEY: FEV'in çalışmalarından bahseder misiniz? FEV'in ana uzmanlık alanı nedir?

Stefan Pischinger: Dünya çapında tanınan bir şirket olaran FEV müşterilerine araç geliştirme hizmetleri sağlamaktadır. Bu amaçla, kendimizi müşterilerimizin karşılaştığı sorunlar için yenilikçi ve geleceğe yönelik çözümler üretmeye adamış durumdayız. Babam Prof. Franz Pischinger'in FEV'i kurmasından beri bu odağımız hiç değişmedi. 1970'lerde FEV motor geliştirme odaklı bir şirket olarak kuruldu ve o günden beri yetkinliklerimizi ve kaynaklarımızı çok büyük ölçüde arttırdık. Günümüzde uzmanlık alanlarımız, danışmanlıktan geliştirmeye, yeni araç konseptlerinin testlerinden seri üretime kadar uzanmakta. Geleneksel motor ve aktarma organlarının geliştirme çalışmalarına ek olarak araç entegrasyonu, kalibrasyon, dizel ve benzinli araçların homologasyon çalışmaları, hibrid araçlar, elektrikli araçlar ve alternatif yakıtlar üzerinde de artan önemle çalışmalar yürütüyoruz. 2010'dan itibaren de kendi elektirikli araç filomuz üzerinde geliştirme çalışmaları sürdürmekteyiz.

FEV'in uzman mühendisleri şu anda ileri düzey elektrik kontrol üniteleri, birbiriyle iletişim halindeki araçlar ve otomasyon çalışmaları üzerinde odaklanmış durumda. Bu yeni teknolojiler, sayısız derecede yeni fonksiyonların, tedarikçilerin ve geliştirme projelerinin oluşmasına öncülük ediyor. Araçlara eklenen yeni elemanların diğer elemanlarla etkileşimi sonucunda fonksiyonların araca özel olması ortadan kalktı. Buna karşılık dışandan gelen özellikler ve fonksiyonlar yüksek derecede hassasiyet gerektiren güvenlik ve dayanımı etkilemekte. Bu durum hem araç içinde hem de araç dışında çok sayıda etkileşime neden olmaktadır. Mevcut bilgi dağarcığı sayesinde FEV, hem otomotiv sektöründe hemde sektör dışı alanlarda bütün bir sistemi dikkate alabilmektedir. Bu sayede bütün bir sistemin planlanmasından gerçekleştirilmesine, süreçlerin doğrulanmasından çözümlerin uygulanmasına kadar tüm geliştirme faaliyetleri sorunsuz bir şekilde tamamlanmaktadır.

İleri düzey mühendislik çözümleri, ileri düzey mühendislik araçları gerektirmektedir. Bu durum nedeniyle müşterilerimiz artan karmaşıklık, yüksek maliyet baskısı ve daha kısa süreli geliştirme süresi gibi sorunlarla yüz yüze gelmektedir. FEV'in Yazılım ve Test Çözümleri bölümü, geliştirme süreçlerini daha verimli kılacak bir ürün portfolyosuna sahip. Kullandığımız ekipmanlar geliştirme süreçlerini yoldan test merkezine ve hatta bilgisayar ortamında simülasyonuna kadar transferini mümkün kılmaktadır. Ek olarak, yenilikçi ölçüm ekipmanlarımız ve yazılım çözümlerimiz test merkezlerinin yüksek verimli olarak işletilmesine olanak sağlamaktadır. Bu teknolojileri bir yandan müşterilerimize sunarken bir yandan da dört kıtada 35 lokasyonda bulunan 180 test merkezimize aktarmaktayız.

SUBCONTURKEY: Şimdiye kadar geliştirdiğiniz birkaç projeden bahseder misiniz?

Stefan Pischinger: Müşterilerimizle olan projelerimiz mutlak bir gizlilik içinde yürütülmektedir, bu nedenle herhangi bir yerde yayınlayamıyoruz. Fakat bir mühendislik hizmeti sağlayıcısı olarak geliştirme süreçlerimizin odağının sürekli değiştiğini söyleyebiliriz. Alternatif aktarma organları ve araçların birbirleriyle etkileşiminin önemi her geçen gün artsa da orta vadede dizel ve benzinli motorlar gerek hibrit sistemlerin parçası olarak gerekse temel aktarma organları olarak geleceğin mobilitesini belirlemeye devam edecek. O nedenle bu sistemlerin optimizasyonu son derece gerekli ve bu nedenle geliştirme aktivitelerimizin hala önemli bir bölümünü kapsıyorlar. Gerçek Sürüş Emisyonları (Real Driving Emissions) ve gittikçe zorlaşan emisyon kriterleri yenilikçi çözümlere olan talebi artırıyor.

Yüksek derecede verimli bir dizel motor örneği olarak Jaguar Land Rover'ın Ingenium (AJ20D4) örneği verilebilir. Bu motor, yeni Jaguar XE ve XF modelleri için kullanıldı. XE modeli için CO2 emisyonu sadece 99 g/km ve XF modeli içinse sadece 109 g/km. Ingenium motorunun geliştirilmesi esnasında FEV egzos/emisyon sisteminin optimizasyonu, geliştirilmesi ve kontrolü üzerinde çalıştı. Buna ek olarak sürüş kalitesini artırmak amacıyla kalibrasyon faaliyetlerini de gerçekleştirdi. Bu kalibrasyon faaliyetleri motor hızı, sürüş sesi, emisyonlar ve özellikle yakıt tüketimini önemli ölçüde azaltan çok „uzun" bir vites kutusu kullanılmasını sağladı.

48 voltluk Boardnet'in entegrasyonu güç aktarma organları hibridizasyonu açısından önemli bir başlangıç adımı olduğunu kanıtladı. 48 voltluk boardnet geleneksel bir güç aktarma organının yeniden tasarımına gerek bırakmayacak şekilde yüksek performanslı ek sistemler için ek güç ve enerji sağlamaktadır. Bu bağlamda FEV mühendisleri ek bir "e-charger"ı Mercedes AMG A45 konsept aracına yerleştirdi. Düşük hızda ve yüksek derecede dinamik yük değişimlerinde maksimum performansı almak için optimize edilmiş 48 voltluk elektrik ünitesi iki kademeli turbo sistemini desteklemekte. 450 Nm'lik maksimum tork, 1600 RPM motor hızında, yani aynı seri için 650 RPM daha erken devreye girmektedir. Sonuç olarak AMG A45'nin esneklik ve cevap verebilirliği dikkate değer derecede arttırılmış ve vites sayısı değişimi minimize edilmiş oldu. Örnek olarak 80 km/h'dan 120 km/h'a ivmelenme seçilen vitese göre yüzde kırka kadar daha verimli oldu.

SUBCONTURKEY: Türkiye pazarına neden girdiniz?

Stefan Pischinger: FEV için Türkiye'de olmak, hem yüksek kabiliyette mühendislere sahip olmak hem de Türkiye ile beraber Avrupa ve Asya ülkelerine de yüksek kalitede mühendislik hizmeti sağlamak demek. Türkiye şimdiye kadar seri üretim alanında önemli başarılar yakaladı fakat şu anki noktada Ar-Ge faaliyetlerine daha fazla yatırım yapması gerekiyor. FEV Grubu Türkiye'ye Almanya'dan teknoloji ve know-how transferi gerçekleştirmek üzere kuruldu. Türkiye seri üretim konusunda gerekli uzmanlığa sahip ve FEV de Türkiye'nin kendi markasını yeni fikirler ve en son teknolojilerle yaratmaya katkı sağlamak için burada. Türkiye'deki çeşitli otomotiv şirketleriyle bağlantı halindeyiz ve birçok projede hem Türkiye'deki hem de uluslararası alandaki müşterilerimizle çalışıyoruz. Ek olarak Türkiye'nin yerli ticari, hibrit ve elektrikli araçları için ileri seviyede aktarma organları teknolojilerini geliştirme konusunda oldukça istekliyiz. Eğer Türkiye yerli araç üretimine başlarsa FEV bu konuda önemli bir rol oynamaya hazır. Test çözümleri de ürün ve servis ağacımızda önemli bir kısımı oluşturuyor. Türkiye'deki yerel test merkezlerinin kurulumu yerli araç üretimi açısından hayati önem taşıdığından FEV bu alanda da destek vermeye hazır durumdadır.

SUBCONTURKEY: Türkiye'deki yerli üreticileri ve araştırma geliştirme çalışmalarını değerlendirir misiniz?

Stefan Pischinger: Türkiye, otomotiv teknolojilerindeki kullanılan parça ve sistemler hakkında kaliteli üretim teknolojilerine sahip olmasıyla biliniyor. Pek çok Türk şirketi Ar-Ge faaliyetlerine agresif olarak yıldan yıla artacak şekilde yatırım yapıyor. Biz Türkiye'nin yerli aracını geliştirme ve üreme girişimini Türkiye'nin Ar-Ge faaliyetleri açısından son derece önemli bir adım olarak görüyoruz. Yerli araç Türkiye'deki know-how'ı artıracak ve otomotiv endüstrisinde Türkiye'yi önemli bir noktaya taşıyacaktır. Güç ve aktarma organlarında tecrübeli ve global bir şirket olarak FEV, Türkiye marketindeki teknolojilerin geliştirilmesi için gerekli teknolojik çözümlerini ve know-how transferini sağlayabilecek durumda. Güç aktarma organlarıyla ilgili Ar-Ge faaliyetlerinin gelecekte artmasını bekliyoruz ve FEV Türkiye bu faaliyetleri her zaman desteklemeye hazır.

SUBCONTURKEY: Gelecekteki planlarınız nelerdir?

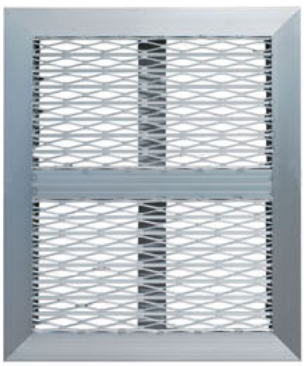
Stefan Pischinger: FEV ileri düzey araçların, motor aktarma organlarının elektronik kontrol sistemlerinin ve gelecekteki emisyon ve yakıt ekonomisi standartlarına hitap eden hibrit-elektrik araçları tasarlamakta, geliştirmekte ve prototipini üretmektedir. Mühendislik kabiliyetlerimizi elektronik, telematik ve bilgi-eğlence sistem mühendisliğini, siber-güvenlik ve gelişmiş sürücü destek sistemlerini içerecek şekilde geliştiriyoruz. Sadece tam bağlantılı ve otonom araçlarla ilgili konulara değil aynı zamanda bütün bir aracın geliştirme sürecinden üretim başlangıcına kadar olan tüm süreçlere de güçlü şekilde odaklanacağız.

Bu kabiliyetlerimizi dikkate alarak FEV yerli motor ve aktarma organları endüstrisine hem yerel hem de uluslararası alanda tecrübesi olan ekibiyle destek olmayı hedefliyor. Bu sayede FEV, Türkiye marketindeki müşterileri için öncü çözümler üretmeye devam edecektir. Ayrıca FEV Türkiye olarak yerel araçların ve motor aktarma organlarının test edilmesinde güçlü bir oyuncu olmak istiyoruz.

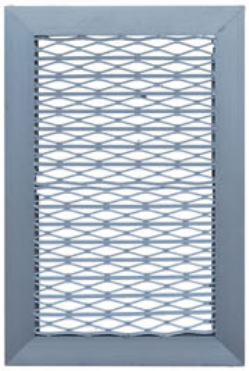
alupalet® alüminyum palet

- Korozyona dayanıklı, metal olmasından dolayı dezenfekte edilebilen, kolay temizlenir, bakteri barındırmaz.
- Koku barındırmaz ve ısıya dayanıklıdır.
- Sağlam ve hafif olduğundan, istiflemesi kolay, yer kaplamaz.
- Ahşap palete göre, 15 Mikron eloksal kaplama ve metal olmasından dolayı uzun ömürlü ve çevreye duyarlıdır.
- Alüminyum malzemenin kullanım ömrünün sonunda, maddi değerinde geri dönüştürülebilir.
- Sürekli ahşap palet kullanan firmalar için idealdir, ahşap paletlerin kullanım ömrü kısa olduğundan, ahşap paletin ilk yatırım maliyeti ucuz olmasına rağmen uzun süre kullanılmadığı için maliyeti yüksektir.

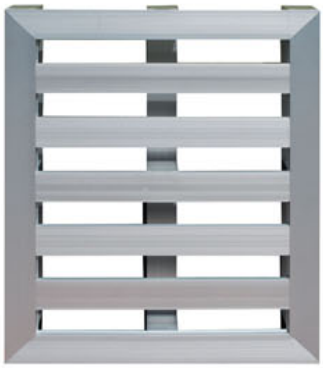
PALET 1
1000 mm x 1200 mm



PALET 2
800 mm x 1200 mm



PALET 3
1000 mm x 1200 mm



PALET 4
800 mm x 1200 mm

arslan turizm ltd. şti.
www.arslanturizm.com.tr Tel.: 0228 216 02 21

2. İstanbul Uluslararası Buluş Fuarı

ISIF'17

Buluş, Ar-Ge ve İnovasyon

02-04 Mart 2017
İstanbul, TÜRKİYE

WOW CONVENTION CENTER
www.istanbul-inventions.org
info@istanbul-inventions.org

İSTANBUL International Inventions

Onursal Himayelerinde
Türkiye Cumhuriyeti
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

Himayelerinde
IFIA
INTERNATIONAL FEDERATION OF INVENTORS' ASSOCIATIONS

Ev Sahipliğinde
TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ

Uluslararası Desteğinde
WIPO
WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION

Uluslararası Desteğinde
European Patent Office
Office européen des brevets

Ana Desteğinde
ABDER
ANADOLU BULUŞLAR ve BULUŞÇULAR DERNEĞİ

ENTERPRISE TRANSFORMATION PLATFORM | BPM COMMITTEE | BUSINESS INTELLIGENCE COMMITTEE | CLOUD COMMITTEE | CRM COMMITTEE | EAM COMMITTEE | ERP COMMITTEE | IT TRANSFORMATION COMMITTEE | HRM COMMITTEE | MES COMMITTEE | PLM COMMITTEE | SCM COMMITTEE

TÜYAP Konya

Tüyap Konya Fuarcılık A.Ş.
Tüyap Konya Fairs Organization Inc.

www.tuyap.com.tr

KONYA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ

TİAD

MİB

KTO 1882 KONYA TİCARET ODASI KONYA CHAMBER OF COMMERCE

KONYA ENDÜSTRİ ZİRVESİ
INDUSTRY SUMMIT

27 - 30 Nisan *April* 2017

KONMAK 2017

Konya 14. Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Delme, Kesme Teknolojileri, Malzemeler, El Aletleri Fuarı
• Hidrolik - Pnömatik Özel Bölümü

Konya 14th Metal Processing Machines, Welding, Drilling, Cutting, Technologies, Materials and Hand Tools Fair
• Hydraulic and Pneumatic Special Section

www.konmakfuari.com - *www.konmakfair.com*

KONYA SAC İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI

3. Sac, Boru, Profil İşleme Teknolojileri ve Yan Sanayileri Fuarı

KONYA SHEET METAL PROCESSING TECHNOLOGIES FAIR

3rd Sheet Metal, Pipe, Profile Processing Technologies and Related Industries Fair

www.konyasacislemefuari.com

İSKON 2017

Konya 12. İstifleme, Depolama, Taşıma, Vinç ve Lojistik Fuarı

Konya 12th Handling, Storage, Transport, Crane and Logistics Fair

www.iskonfuari.com

KONELEX 2017

Konya 12. Elektrik, Elektronik, Elektromekanik, Enerji Üretimi, Otomasyon Fuarı

Konya 12th Electric, Electronic, Electromechanic, Energy Generation, Automation Fair

www.konelexfuari.com

KONYA SANAYİ ODASI
Destekleyen Kuruluşlar / Supported By

RIXOS KONYA Fuar Resmi Oteli Official Fair Hotel

raye reklam

ufi Küresel Fuar Endüstrisi Birliği Ufi Global Association of the Exhibition Industry Üye Kurulus Member

TFYD Üye Kuruluş / Member TÜRKİYE FUAR YAPIMCILARI DERNEĞİ TURKISH FAIR ORGANIZERS ASSOCIATION

TÜYAP KONYA

KONYA TİCARET ODASI – TÜYAP
KONYA ULUSLARARASI FUAR MERKEZİ
KONYA CHAMBER OF COMMERCE - TÜYAP KONYA INTERNATIONAL FAIR CENTER
Aksaray Çevre Yolu Caddesi No: 8 / 1 Karatay - Konya

"Anadolu'nun Gücü"
"Power of Anatolia"

BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THESE FAIRS ARE ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174

Doğrusal Hareket Ürünleri & Teknolojisi

www.polymak.com

POLYMAK

Sektörde 15 yıllık tecrübe...

Doğrusal harekette doğru tercih

Tayvan menşeili TBI MOTION COMTOP Yetkili distribütörü

Özel tanıtım fiyatlarından yararlanınız

TBI® COMTOP

TBI® TBIMOTION®

Raylı kızak ve arabalar,
Vidalı mil ve somunlar

HIWIN®

Raylı kızak ve arabalar, RG masura bilyalı,
HG küresel bilyalı, MG minyatür seriler, Vidalı miller
ve somunlar FSI, FSC, FSH serisi vidalı miller

GFM® MECCANICA S.p.A.

Düz/helis, normal, sertleştirilmiş,
taşlanmış hassas kramayerler

ZERO-MAX

Tork sınırlayıcılar ve özel kaplinler

polymodul

Vidalı milli ve trigel kayışlı
hazır modüller

MIKI PULLEY

Hassas servoflex disk kaplinler
Magnetik fren ve kavramalar

SYK

Vidalı mil uç yataklama rulmanları
Metal somun gövdeleri

POL Linear Ball Bearings

Doğrusal rulmanlar
Düz, uzun, flanşlı, bloklu

(Firmamız vidalı mil uçlarını kendi bünyesinde CNC makinalarda işleme imkanına sahiptir.)

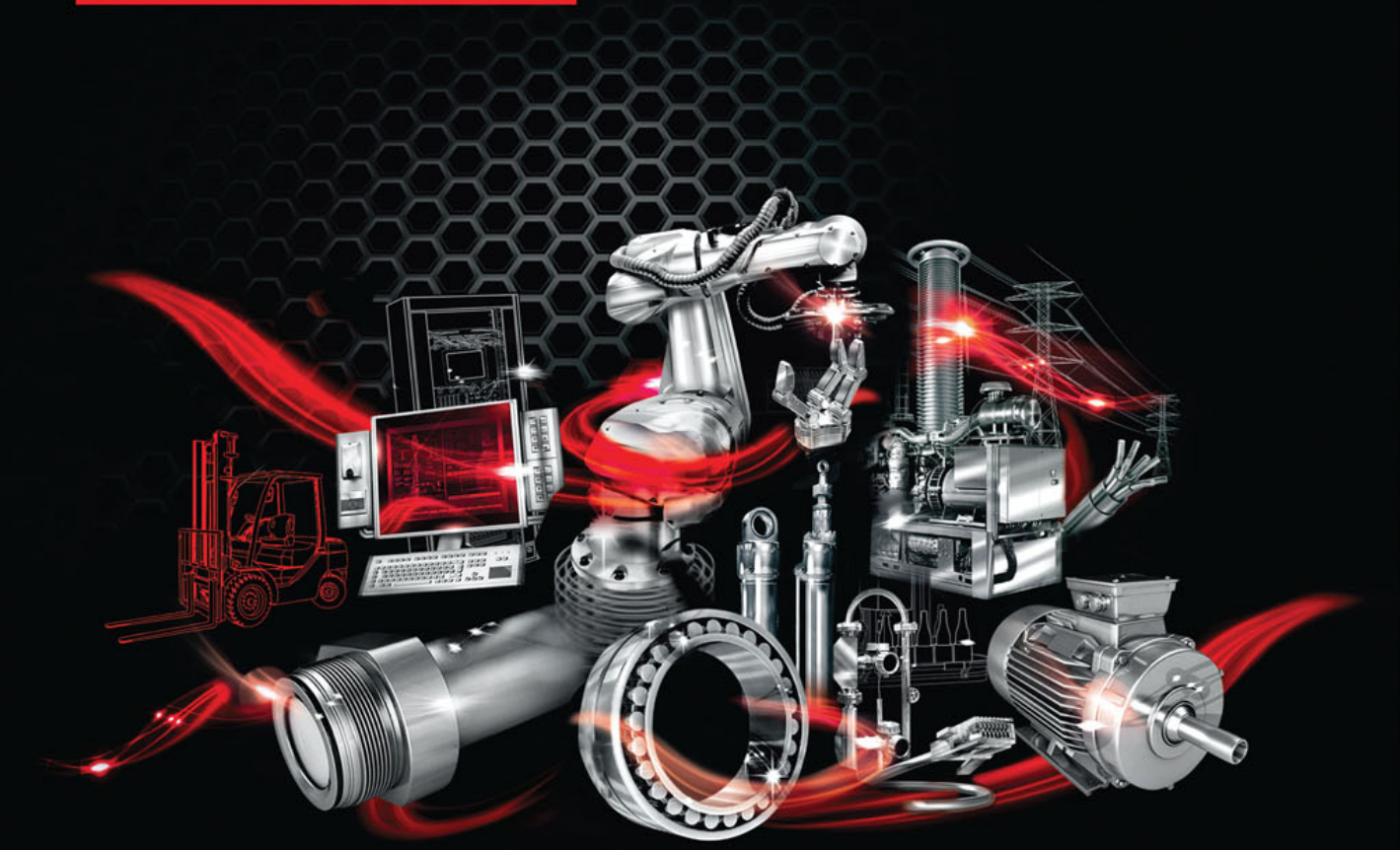
Merkez Ofis-Depo:
Esenşehir Mah. Eryılmaz Sk. No: 31 Dudullu - İSTANBUL
Tel: 0216 527 30 30 **Faks:** 0216 527 65 10 **E-mail:** info@polymak.com

Bursa Ofis-Depo:
Üçevler Mah. Akva Sanayi Sitesi, 70. Sk. No: 171 E/F Nilüfer - BURSA
Tel: 0224 443 48 84 **Faks:** 0224 235 10 24 **E-mail:** info@polymak.com

WIN EURASIA Automation

İmalat Sanayisinin Kazandıran Fuarları

16 - 19 Mart 2017
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
İstanbul ■ TÜRKİYE
www.win-automation.com



Deutsche Messe

CeMAT EURASIA | Hydraulic & Pneumatic EURASIA | Electrotech EURASIA | Otomasyon EURASIA | WIN EURASIA

Hannover Fairs Turkey Fuarcılık A.Ş.
Tel. +90 212 334 69 00
Fax +90 212 230 04 80
Email: info@hf-turkey.com

Destekleyenler

Türkiye Cumhuriyeti
Bilim, Sanayi veTeknoloji Bakanlığı
Republic of Turkey Ministry of Science, Industry and Technology

Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı

KOSGEB

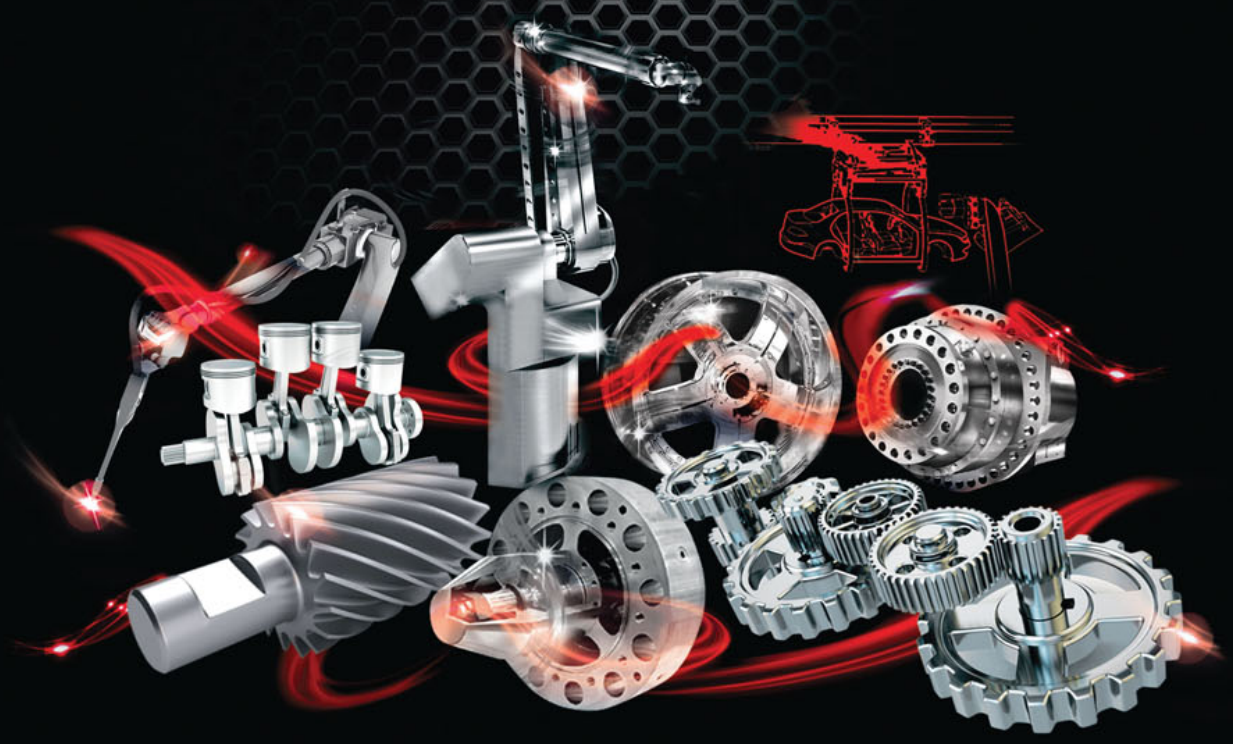
ENDÜSTRİYEL ETKİNLİKLER ZİRVESİ
Konferanslar | Paneller | Kurumsal Etkinlikler
Çözüm Gösterileri | Uluslararası Etkinlikler

BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

WIN EURASIA Metalworking

İmalat Sanayisinin Kazandıran Fuarları

09 - 12 Şubat 2017
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
İstanbul ■ TÜRKİYE
www.win-metalworking.com



Deutsche Messe

Welding EURASIA | Surface Treatment EURASIA | Metal Working EURASIA | WIN EURASIA

Hannover Fairs Turkey Fuarcılık A.Ş.
Tel. +90 212 334 69 00
Fax +90 212 230 04 80
Email: info@hf-turkey.com

Destekleyenler

Türkiye Cumhuriyeti Bilim, Sanayi veTeknoloji Bakanlığı
Republic of Turkey Ministry of Science, Industry and Technology

Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı

KOSGEB

ENDÜSTRİYEL ETKİNLİKLER ZİRVESİ
Konferanslar | Paneller | Kurumsal Etkinlikler
Çözüm Gösterileri | Uluslararası Etkinlikler

BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

Gürkan Hüryılmaz | TÜSAYDER Yönetim Kurulu Başkanı
gurkan.huryilmaz@tusayder.org
www.tusayder.org.tr

TÜSAYDER
Satınalma Profesyonelleri ve Yöneticileri Derneği

Emtia Fiyat İndeksi Tablosu ve Analizi

Emtialar	PB	Ara.13	Oca.14	Ara.14	Oca.15	Şub.15	Mar.15	Nis.15	May.15	Haz.15	Tem.15	Ağu.15	Eyl.15	Eki.15	Kas.15	Ara.15	Oca.16	Şub.16	Mar.16	Nis.16	May.16	Haz.16	Tem.16	Ağu.16	Eyl.16	Ekm.16	Son Ay %	2016%
Bakır	USD	100,00	95,90	86,00	74,86	79,73	81,41	86,04	80,74	77,83	70,00	68,90	70,03	69,44	62,14	63,29	61,58	63,63	65,66	68,23	63,56	65,28	65,63	62,24	63,35	65,29	-0,09%	3,15%
Alüminyum	USD	100,00	94,28	103,80	104,96	101,84	100,06	108,76	95,86	94,42	88,64	89,40	89,46	82,01	81,72	87,22	86,54	91,90	84,53	94,81	87,73	92,66	91,58	90,73	93,99	97,65	3,89%	11,96%
Nikel	USD	100,00	98,07	106,91	107,73	99,39	88,26	98,50	89,76	85,22	77,13	71,15	74,37	72,51	62,49	61,92	61,35	60,27	59,27	67,72	60,59	67,39	74,77	69,61	74,87	75,52	0,86%	21,97%
Çinko	USD	100,00	94,25	103,91	101,80	98,23	99,21	112,95	102,54	97,12	90,67	87,32	81,06	80,22	74,08	72,98	75,98	85,59	85,59	93,17	92,26	100,82	106,45	111,60	114,03	115,97	1,70%	58,96%
Kurşun	USD	100,00	94,81	84,00	83,36	78,20	82,50	96,96	86,54	79,37	76,20	77,95	75,41	76,16	73,84	78,65	75,68	80,58	77,27	81,39	76,68	80,69	80,87	85,00	95,44	93,63	-1,90%	19,05%
Kalay	USD	100,00	97,23	86,47	84,15	78,27	72,73	71,84	68,29	63,24	70,95	65,85	69,51	66,61	66,36	65,30	61,86	72,26	74,94	77,25	71,84	75,63	79,16	83,73	90,00	93,13	3,47%	42,61%
Altın	USD	100,00	101,75	98,79	106,05	101,27	98,31	98,13	98,82	97,52	90,97	95,04	92,73	95,53	87,86	89,21	92,63	102,72	102,67	106,08	100,75	109,61	110,90	109,40	110,52	106,05	-4,04%	18,87%
Gümüş	USD	100,00	99,03	80,77	88,31	85,28	84,92	82,92	85,18	80,15	75,54	75,28	74,62	80,15	72,21	72,82	72,21	75,64	78,87	91,56	82,36	94,15	102,77	96,10	99,23	91,08	-8,22%	25,07%
Motorin	TL	100,00	102,16	81,64	77,54	81,64	80,35	87,26	86,61	86,83	83,15	80,99	84,67	81,21	79,91	75,16	72,57	73,65	75,16	78,62	82,51	82,51	79,05	81,43	87,47	91,58	4,69%	21,84%
Benzin(95)	TL	100,00	102,42	85,86	84,24	87,47	90,10	95,35	94,14	95,96	93,74	88,89	90,91	88,28	88,69	86,26	85,05	91,92	96,64	98,66	102,25	99,56	96,64	100,01	105,40	108,77	3,20%	26,09%
Gemi Yakıtı	USD	100,00	98,43	59,50	51,21	61,85	55,96	62,44	62,08	61,50	52,15	44,95	47,52	46,37	42,28	34,90	34,17	31,27	37,05	40,25	45,31	46,61	40,10	45,40	46,25	48,49	4,84%	38,94%
Doğalgaz (TR)	TL	100,00	100,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	109,00	0,00%	0,00%
Sanayi Kömürü	TL	100,00	100,00	95,45	95,45	98,92	98,92	98,92	108,03	108,03	108,03	108,03	108,03	109,85	109,85	109,85	109,85	109,85	109,85	109,85	112,20	112,20	112,20	112,20	112,20	112,20	0,00%	2,14%
LNG (TR)	TL	100,00	100,38	95,92	96,51	96,83	96,80	96,89	90,45	90,74	91,15	91,47	91,54	91,45	91,74	92,19	92,13	91,88	91,78	91,94	92,09	92,21	92,21	92,21	92,93	93,00	0,07%	0,88%
LPG (TR)	TL	100,00	110,27	101,65	97,65	92,23	91,46	98,96	98,65	98,03	96,34	96,12	95,61	95,42	99,71	99,71	101,23	99,06	96,53	95,99	96,87	98,77	98,77	99,94	99,15	100,02	0,87%	0,31%
Fuel-Oil (TR)	TL	100,00	100,29	109,81	104,94	105,32	105,30	105,40	98,19	98,49	98,91	99,24	99,31	99,22	99,51	99,97	99,91	99,87	99,76	99,93	100,33	100,45	100,45	100,45	101,21	101,27	0,07%	1,30%
Elektrik (TR)	TL	100,00	100,00	106,16	106,16	106,16	106,16	106,16	106,16	106,16	106,16	106,16	106,16	106,16	106,16	106,16	112,98	112,98	112,98	112,98	112,98	112,98	112,98	112,98	112,98	112,98	0,00%	6,43%
USD/TRY	—	100,00	104,22	107,14	111,60	115,66	119,75	122,29	123,23	123,18	127,71	134,21	138,93	134,22	134,03	134,09	136,33	136,35	130,07	128,99	135,90	132,83	138,71	136,03	138,15	142,85	3,40%	6,53%
EUR/TRY	—	100,00	102,74	95,05	92,30	94,66	93,99	99,89	98,24	100,02	102,28	110,49	113,10	107,81	103,53	107,27	108,57	108,61	107,89	107,28	110,55	107,85	112,45	110,65	112,79	114,29	1,33%	6,55%
EUR/USD	—	100,00	98,58	88,72	82,71	81,84	78,48	81,68	79,73	81,20	80,09	82,33	81,40	80,33	77,25	79,99	79,63	79,66	82,95	83,17	81,34	81,19	81,06	81,34	81,64	80,01	-2,00%	0,02%
Yurt İçi ÜFE	—	100,00	103,32	106,36	106,71	107,99	109,12	110,68	111,91	112,19	111,84	112,94	114,66	114,43	112,80	112,43	113,05	112,82	113,27	113,86	115,55	116,02	116,27	116,36	116,70	117,68	0,84%	4,66%
Yurt Dışı ÜFE	—	100,00	105,73	102,63	101,10	104,50	106,67	108,82	110,47	112,12	110,69	115,88	120,45	117,95	113,41	113,81	115,58	114,59	113,76	113,24	116,66	116,13	116,81	117,85	117,92	121,24	2,82%	6,53%
TÜFE	—	100,00	101,98	108,17	109,36	110,14	111,45	113,27	113,90	113,32	113,42	113,87	114,89	116,68	117,45	117,70	119,84	119,81	119,76	120,70	121,40	121,97	123,39	123,03	123,26	125,03	1,44%	6,23%
Asgari Ücret	TL	100,00	104,85	111,01	117,62	117,62	117,62	117,62	117,62	117,62	124,67	124,67	124,67	124,67	124,67	124,67	161,23	161,23	161,23	161,23	161,23	161,23	161,23	161,23	161,23	161,23	0,00%	29,33%
Ham Petrol (Global)	USD	100,00	101,88	57,18	49,60	51,97	52,49	61,99	63,09	59,69	49,07	51,94	46,89	48,83	43,65	39,93	35,23	35,39	40,18	48,12	51,46	50,65	43,60	46,85	50,56	50,73	0,35%	27,06%
Doğalgaz (Global)	USD	100,00	112,90	67,26	62,65	62,82	60,65	64,63	61,68	64,80	63,84	62,91	56,65	54,04	51,57	47,24	46,89	39,63	45,61	50,71	53,27	68,08	66,96	67,22	67,66	73,08	8,02%	54,71%
Kraft (Kahve/Beyaz)	USD	100,00	97,55	92,29	89,89	90,16	89,50	88,39	88,30	88,35	89,42	88,28	86,13	84,52	82,79	84,98	81,87	81,23	80,15	78,90	77,65	78,10	78,17	79,12	79,39	79,79	0,51%	-6,11%
Testliner (2/3)	TL/USD	100,00	113,63	116,31	114,93	115,15	114,00	113,92	115,41	116,63	116,86	125,22	137,02	137,34	136,25	133,64	137,21	136,77	134,95	132,97	130,74	131,50	131,62	133,22	133,66	134,34	0,51%	0,53%
Düz Yuvarlak Çelik	USD	100,00	100,00	93,02	93,02	85,27	83,72	79,84	79,84	77,52	77,52	77,52	77,52	77,52	77,52	66,67	65,12	65,12	74,42	82,95	86,05	86,05	86,05	86,05	86,05	70,54	-18,02%	5,81%
Profil Demir	EUR	100,00	100,00	100,00	100,00	94,57	94,57	97,83	101,09	95,65	95,65	88,04	85,87	82,61	82,61	79,35	72,83	73,91	85,87	94,57	93,48	88,04	83,70	81,52	61,02	62,74	2,82%	-20,93%
Pik (ht-HZ)	EUR	100,00	100,00	92,16	92,16	80,39	80,39	78,47	76,47	70,39	66,47	66,47	59,61	59,61	59,61	52,75	49,80	49,80	58,63	63,49	69,41	69,41	61,57	61,57	52,34	53,82	2,82%	2,03%
Köşebent	EUR	100,00	100,00	101,92	101,92	100,00	100,00	102,88	105,77	100,96	100,96	94,23	92,31	89,42	89,42	86,54	80,77	79,81	90,38	98,08	101,92	92,31	87,50	85,58	57,56	59,30	3,03%	-31,47%
Hurda Demir	TL	100,00	104,22	79,13	86,17	74,91	77,71	83,82	87,34	78,90	67,64	67,64	63,42	56,39	53,81	51,70	51,70	59,67	73,74	92,03	73,74	68,35	66,94	71,22	65,65	75,38	14,82%	45,80%
HRP Sac	USD	100,00	98,35	94,22	89,67	85,95	80,58	78,93	75,62	75,62	70,66	67,36	65,70	59,09	58,28	58,27	58,27	58,27	70,80	76,89	90,75	70,12	66,22	67,78	70,03	71,71	2,40%	23,06%
DKP Sac	USD	100,00	96,25	87,37	88,06	84,64	83,62	80,88	76,79	76,79	72,70	68,61	68,61	63,15	61,48	60,07	60,07	60,07	78,07	81,91	90,10	77,82	64,92	75,77	77,14	80,55	4,42%	34,10%
Galvanizli Sac	USD	100,00	98,74	92,50	89,37	84,99	80,62	79,38	79,38	80,00	80,00	77,49	70,00	68,75	75,00	75,00	73,75	68,75	76,29	81,87	91,24	76,25	71,24	70,62	78,75	82,50	4,75%	10,00%
Demir Cevheri	USD	100,00	94,33	50,66	49,62	46,16	41,93	37,67	44,35	45,87	37,92	40,78	41,56	38,84	33,99	29,16	30,38	34,00	40,88	43,87	40,39	37,82	41,66	44,53	41,73	42,73	2,38%	46,51%
Döküm Pikleri	TL	100,00	108,75	105,04	105,59	108,29	107,25	111,15	110,13	109,49	95,46	95,61	97,64	96,04	92,02	79,86	82,32	82,16	84,71	90,05	91,62	86,03	87,38	86,46	85,94	95,12	10,68%	19,11%
Paslanmaz Prim - 430K	EUR	100,00	98,53	103,47	102,29	106,06	106,76	108,65	112,65	111,00	113,35	110,76	107,00	103,71	102,06	104,65	107,24	99,24	93,12	95,47	97,35	104,41	107,00	108,18	111,94	110,06	-1,68%	5,17%
Paslanmaz Prim - 304K	EUR	100,00	95,70	119,95	127,71	124,32	127,42	127,03	122,47	122,96	119,08	112,09	103,95	94,54	95,80	96,48	88,91	83,58	79,21	83,29	81,74	87,65	86,58	97,25	104,63	98,61	-5,75%	2,21%
Kauçuk-Singapur	USD	100,00	90,92	62,66	64,65	70,68	67,83	66,46	71,99	71,50	64,08	55,52	51,28	50,84	47,77	48,77	47,67	49,15	56,56	67,24	65,42	61,78	69,37	64,61	62,72	65,14	3,87%	33,58%
Kereste-Global	USD	100,00	99,98	92,86	90,89	91,56	89,69	89,63	91,80	91,75	91,83	92,03	91,42	91,37	90,33	89,48	87,45	87,63	87,56	88,66	89,81	89,10	84,55	85,04	85,04	80,91	-4,86%	-9,58%
ABS	USD	100,00	100,00	89,55	81,14	85,23	89,77	92,05	93,18	88,86	87,05	80,68	74,32	71,82	71,82	62,95	63,41	60,45	64,32	69,09	68,64	67,05	67,50	67,05	68,18	69,32	1,69%	8,30%
HIPS	USD	100,00	100,00	77,18	68,71	72,71	74,12	79,06	80,24	80,00	77,18	74,12	72,24	69,41	69,41	60,47	60,47	59,06	63,53	68,24	68,24	66,59	67,06	66,35	65,18	64,94	-0,36%	7,39%
PVC	USD	100,00	100,00	90,21	80,38	86,41	87,66	96,87	97,49	97,49	95,82	94,57	89,98	87,90	84,96	83,30	83,30	81,42	85,80	92,27	94,36	94,99	94,99	94,37	94,37	88,55	-6,16%	6,30%
PP	USD	100,00	100,19	89,26	73,45	79,88	84,06	91,19	92,42	90,62	86,33	79,98	75,27	75,18	75,75	68,57	68,57	66,48	70,73	74,55	74,78	73,75	74,69	73,39	72,69	71,62	-1,47%	4,45%
PE	USD	100,00	100,52	92,07	77,40	82,64	83,44	93,14	96,52	96,94	92,94	86,61	81,74	81,99	83,44	78,26	78,19	72,48	77,98	82,64	83,12	81,73	82,08	81,59	81,24	81,11	-0,16%	3,64%
PA	EUR	100,00	98,17	92,49	70,34	72,39	76,78	73,75	75,37	74,62	73,13	76,77	74,13	73,50	72,86	72,82	74,62	72,51	73,13	71,99	77,49	71,30	74,62	71,58	71,45	73,52	2,89%	0,96%

(31.12.2013 = 100)

Değerli Satınalma Profesyonelleri,

Kasım ayı içinde hızla yükselen kurların etkisi ile yeni dönem bütçelerinde revizyonlar olduğunu görüyoruz. Aynı zamanda gelecek yıl için tahminler yapılmaya başlandı. Uluslar Arası Para Fonu (International Monetary Fund,IMF) küresel ekonomi için giderek kötümser tahminler yapmaya başladı. Kurum hem 2016 hem de 2017 büyüme rakamlarını aşağıya çekti. Petrol fiyatlarının toparlanamadığı, küresel büyümenin endişe vermeye devam ettiği, İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden ayrılma kararı aldığı (Brexit), ABD Başkanlığına sürpriz bir ismin oturduğu ve yatırımcının tedirginliklerinden ne tarafa yöneleceğini kestiremediği bir yılın bitmesine çok az zaman kaldı. 2016'nın öngörülemeyen gündemi biterken, Goldman Sachs analistleri perşembe günü yayınladıkları bir raporla 2017'nin en çok konuşulacak başlıklarını sıraladı. Buna göre; Goldman Sachs ekonomistleri, küresel hisselerdeki kazançların düşük seviyede olacağının altını çiziyor. Ocak ayında görevine başlayacak yeni ABD Başkanı Donald Trump'ın gündeminde Çin mallarına %45'e varan gümrük vergileri uygulamak var. Böyle bir uygulamanın gerçekleşmesi durumunda karşılık vereceklerini defalarca açıklayan Pekin yönetimi de yuanı desteklemek için yabancı rezervlerini kullanıyor. Goldman Sachs analistleri Ağustos 2015'te Çin'den gelen sürpriz devalüasyon kararının 2017'de piyasaları etkilemeye devam edeceğini söylüyor. Bunun yanı sıra Goldman Sachs, ufukta ticaret savaşlarını görmediğini, ülkenin üretim sektörünün desteklenmeye çalışılacağını söylüyor. Seçimlerden bu yana gelişen piyasa varlıkları çok sert geriledi ve Trump'ın muhtemel ticaret politikaları büyüme fırsatlarını tehdit ediyor. Ancak Goldman Sachs'a göre güçlü ABD büyümesi ve yüksek faizler ile gelişen piyasa varlıkları refaha kavuşabilir. Trump'ın 9 Kasım'daki zafer konuşmasında "korumacı ticaret politikaları" yerine ABD'ye yapacağı altyapı yatırımlarından bahsetmesi piyasadaki risk korkusunu biraz olsun dağıttı. Raporda mâli teşviklerin, ABD ekonomisini canlandıracağını öngörüsü yer aldı. Seçimler sonrası Donald Trump'ın "enflasyon başkanı" olacağı beklentileri arttıkça, piyasa tabanlı enflasyon ölçümleri de yükseldi. "Vergi kesintileri, altyapı ve savunma harcamalarının artması piyasadaki para hacmini artırmanın reçetesi" diyen Goldman Sachs analistleri, Japonya, Çin, ABD ve AVrupa'da kamu harcamalarında bir patlama yaşanmasını beklediklerini açıkladı. Analistlere göre bu da enflasyonist baskıyı artıracak.

Ekonomistlere göre gelişmiş ülkelerdeki merkez bankacıları, çok uzun süredir bekledikleri seviyelerin altında seyreden enflasyonun hedefin üzerine çıkmasına göz yumabilir. Goldman Sachs analistlerine göre gerçek ekonomik aktiviteyi etkileyecek elementler, aktarma mekanizmasına odaklanmak ve borç verme finansmanına yönelmek olacak. Daha iyi hedeflenmiş bir parasal teşvik politikası, kredi sağlanmasına engel olan parasal gevşeme ve negatif faiz oranlarının yan etkilerinden kaçınmaya yardım edecek. Goldman Sachs analistlerine göre herhangi bir piyasa türbülansına, finansal varlıkları yukarıda tutmak için gevşek politikayla cevap vermeyen Amerikan Merkez Bankası'nın (Fed) bu tavrı değişecek. Fed, finansal koşullardaki bir gevşemeye çok daha agresif yanıt verecek. Ancak Goldman'a göre, tahvil getirileri ve dolardaki yükselmeye bakılırsa, finansal koşullardaki rahatlamanın gerçekleşip gerçekleşmeyeceği net değil. 2017'de güçlü dolar, daha yüksek ABD enflasyonu ve zayıf Çin yuanı öngörüsü yapan Goldman Sachs, aynı zamanda Euro ve Sterlin karşısında Dolarda uzun pozisyon alınmasını öneriyor. Yurtiçinde ise Fed'in faiz artırım beklentilerinin güçlenmesi paral elinde 3.40 seviyesini aşarak tarihi yüksek seviyesini test eden USD kuru ile EKK toplantısında ekonominin direncini artıracak reformların hızlandırılacağı, reel sektörün desteklenmesine devam edileceği ve TCMB'nin fiyat istikrarı için gerekli tedbirleri alacağı belirtildi.

Bu gelişmeler ve beklentiler altında fiyat analizleri emtialar bazında devam eden kısımlarda paylaşılmıştır.

Devamı sayfa 132'de

İSTANBUL METAL FUARLARI TRIOSU

ISTANBUL BORU FUARI
Tube Fair

ISTANBUL TEL FUARI
Wire Fair

ISTANBUL RULO FUARI
Coil & Sheet Metal Fair

www.borufuari.com
www.borufair.com

www.telfuari.com
www.tel-fair.com

www.rulosacfuari.com
www.coilfair.com

Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesinin Uluslararası Nitelikteki En Büyük Fuarı

MENA's premier platform for the wire and cable industry

23 - 25 March 2017

Istanbul Expo Center
Yeşilköy, Istanbul, Turkey
Visiting hours 10:00 – 18:00

Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesinde tel ve kablo endüstrisinin tek buluşma platformu

23 - 25 Mart 2017

Istanbul Fuar Merkezi
Yeşilköy, İstanbul, Türkiye
Ziyaret Saatleri 10:00 – 18:00

Voli Fuar Hizmetleri A.Ş.

Organizer / Organizatör
Voli Fuar Hizmetleri A.Ş.
Evren Mah. Bahar Cad. Polat İş Merkezi B Blok No:6 - 1/41 Kat:3 Güneşli - Bağcılar Istanbul / Turkey
Tel : +90 212 604 50 50 / Fax : +90 212 604 50 51
Email : info@voli.com.tr

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

Turkey Discover the potential · TURKISH AIRLINES A STAR ALLIANCE MEMBER · YİSAD · İGEME

MEDYA PARTNERLERİ

DEMİR ÇELİK STORE · HİDROLİK PNÖMATİK DÜNYASI · img İstMag Magazin Gazetecilik · KabloSanTurkey · KABLO TEL DÜNYASI · KOBİ TREND · MAKİNA STORE · MESTEEL.COM · MetalSan · NalburTeknik · SteelOrbis · SUBCONTURKEY · made in Turkey · YAPI Malzeme

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR

Sayfa 130'un devamı

Metal-Demir-Çelik:
LME Bakır stokları Kasım ayının ilk yarısında %22.27'lik bir azalış gösterirken; bakır fiyatları, yatırımcıların bakır için görüşlerinin pozitif olması, ABD faiz arttırımına ilişkin beklentileri ve Çin tüketiminin bu yıl beklenenden daha iyi olmasının etkisiyle %13.78 oranında artış göstererek 5.446 $/ton oldu. Trading Economics tahminlerine göre bakır fiyatları, 2016-Q4, 2017-Q1/Q2 ve Q3 için sırasıyla 2.46, 2.43, 2.41 ve 2.38 $/lb olacak.

LME Alüminyum stokları Kasım ayının ilk yarısında %0.66 oranında artarken, alüminyum fiyatları %0.62 oranında artış göstererek 1.712 $/ton oldu. Alüminyum primleri ise Kasım ayının ilk yarısında ABD bölgesi için 155$/ton, Batı Avrupa için 80$/ton, Doğu Asya için 65$/ton ve Güneydoğu Asya için 15$/ton olarak gerçekleşti. Uluslararası Alüminyum Kurumu (IAI) tarafından açıklanan verilere göre, günlük alüminyum üretimi belirtilen ayda 69.900 tondan 70.000 tona çıktı. Çin'in günlük alüminyum üretimi ise 91.700 tondan 88.000 tona geriledi. Trading Economics tahminlerine göre alüminyum fiyatları, 2016-Q4, 2017-Q1/Q2 ve Q3 için sırasıyla 1.680, 1.663, 1.646 ve 1.629 $/ton olacak.

LME Nikel stokları Kasım ayının ortasında %1.15'lik artış gösterirken, nikel fiyatları da %7.16 oranında yükselerek 11.075 $/ton oldu. Outokumpu, Aralık ayı prim değerlerini; 430 kalite için 50ğ/ton, 304 kalite için 95ğ/ton ve 316 kalite için 109ğ/ton artış ile açıkladı. Trading Economics tahminlerine göre nikel fiyatları, 2016-Q4, 2017-Q1/Q2 ve Q3 için sırasıyla 11.171, 11.058, 10.945 ve 10.833 $/ton olacak.

LME Çinko stokları Kasım ayının ortasında %1.36 oranında azalış gösterirken, çinko fiyatları %6.78'lik artış kaydederek 2.535 $/ton oldu. Uluslararası Kurşun ve Çinko Grubu (ILZSG) tarafından açıklanan verilere göre, Ağustos ayında 26.000 ton olan açık 19.900 tona geriledi. Ocak-Eylül döneminde ise açık 251.000 ton oldu. Geçen yıl aynı dönemde ise 250.000 ton arz fazlası oluşmuştu. Trading Economics tahminlerine göre çinko fiyatları, 2016-Q4, 2017-Q1/Q2 ve Q3 için sırasıyla 2.499, 2.474, 2.448 ve 2.423 $/ton olacak.

LME Kurşun stokları Kasım ayının ortasında %0.16 oranında azalırken, kurşun fiyatları %5.30'luk artış göstererek 2.156 $/ton oldu. Uluslararası Kurşun ve Çinko Grubu (ILZSG) tarafından açıklanan verilere göre, Ağustos ayında 8.900 ton olan arz fazlası 4.400 tona geriledi. Ocak-Eylül döneminde ise arz fazlası 38.000 ton oldu. Geçen yıl aynı dönemde ise 37.000 tondu. Trading Economics tahminlerine göre kurşun fiyatları, 2016-Q4, 2017-Q1/Q2 ve Q3 için sırasıyla 2.125, 2.104, 2.082 ve 2.061 $/ton olacak.

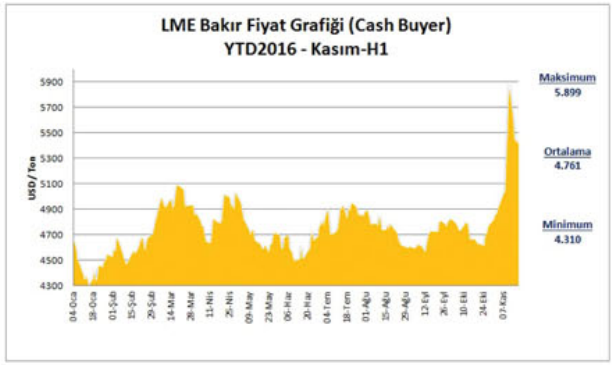
LME Kalay stokları Kasım ayının ortasında %7.60 oranında artarken, kalay fiyatları %2.16'lıı azalıi göstererek 20.400 $/ton oldu. Trading Economics tahminlerine göre kalay fiyatları, 2016-Q4, 2017-Q1/Q2 ve Q3 için sırasıyla 19.701, 19.502, 19.303 ve 19.104 $/ton olacak.

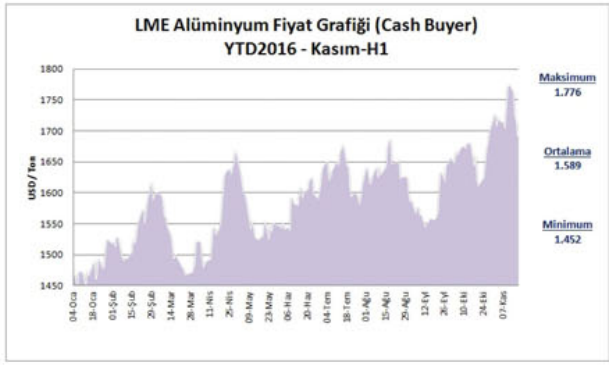
Demir cevheri fiyatları Kasım ayının ortasında Çin'in çelik talebi görünümünün iyileşmesiyle %13.6'lık artış gösterek, 75 dolar seviyelerinden işlem gördü. Diğer yandan, kış ayları yaklaşırken, yavaşlayan talebe dair endişeler fiyatların yükselmesini dizginliyor. Trading Economics tahminlerine göre demir cevheri fiyatları, 2016-Q4, 2017-Q1/Q2 ve Q3 için sırasıyla 68.3, 67.6, 66.9 ve 66.2 $/ton olacak

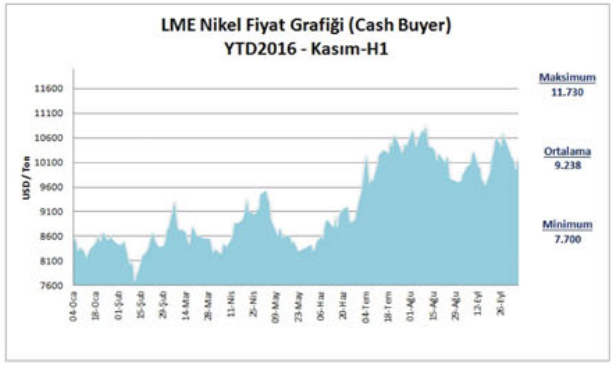
Plastik ve Kauçuk:
Kasım ayının ortasında yurtiçi plastik piyasasında ortalama %0.92'lik artış görülürken; yurtiçindeki plastik hammadde üreticilerinin Kasım ayı listelerinde genellikle fiyatların korunduğu görüldü. Avrupa'daki üreticilerin fiyat açıklamalarına baktığımızda; Ineos, ABS fiyatlarında Kasım ayı için 60ğ/ton'luk artış açıklarken; Trinseo, GPPS ve ABS fiyatlarında Kasım ayı için 50ğ/ton, SAN fiyatlarında da 45 ğ/ton artış açıkladı. BASF'te oluşan yangının plastik fiyatlarını yükselttiğini de görüldü. Yurtiçi PP fiyatları Kasım ayının ortalarında talebin yavaşlaması ile hız keserken, Çin'de de PP piyasasındaki talep zayıflığı fiyatları aşağı çekiyor. Yurtiçi PVC fiyatları Kasım ayı ortasında, Avrupa'da yaşanan tedarik sıkıntıları ile son 1,5 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Yurtiçi PE piyasalarında Aralık ayı için artış beklentileri azalırken; Avrupa'da da piyasalar tatil öncesi sakinleşme yönünde hareket ediyor. PS piyasaları yurtiçinde artan stiren etkisi ile yukarı yönlü hareket ederken, Avrupa'da da stiren fiyatlarındaki 40ğ/tonluk artış fiyatların belirlenmesinde etkili oldu. Çin ve Güneydoğu Asya piyasalarında da PS fiyatları yükseliş eğilimli hareket ediyor. PET piyasalarındaki arz daralması fiyatların yukarı yönde desteklerken, yurtiçinde artış haberleri açıklandı. Güneydoğu Asya'da da MEG maliyetleri sebebiyle PET fiyatlarında artışlar görüldü. Artan stiren maliyeti ABS fiyatlarını yurtiçinde ve dünyada yukarıya doğru çekiyor. Yurtiçinde Güney Koreli bir ABS üreticisi natürel enjeksiyon için fiyat artışı açıklarken, Çin ve Güney Doğu Asya'da da fiyatlarda artış görüldü.

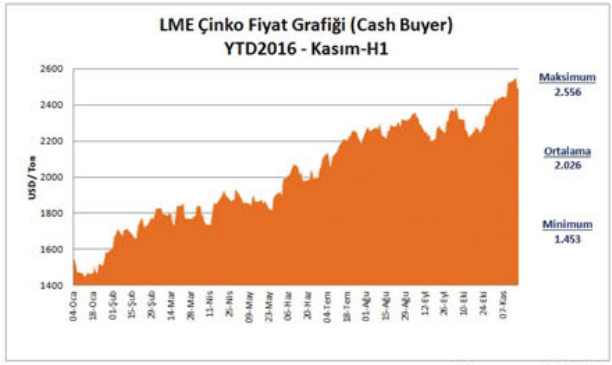
Kağıt ve Kereste:
Ekim ayında yurtiçinde kağıt fiyatlarında ortalama %0.51'lik bir artış görülürken, Avrupa'da ortalama değişim %0.14 azalış yönünde oldu. Kasım ayının ortalarına kadar urtiçi üreticilerin karton fiyatlarında ve hurda kağıt fiyatlarında bir artış haberi gözlenmedi. Ancak, kur artışına bağlı olarak fiyatlarda TL bazlı artışlar görülecektir.

TUSAYDER









Devamı sayfa 133'de

Sayfa 132'nin devamı

Enerji ve Petrol:
Yurtiçi elektrik fiyatlarında bir değişikliğe gidilmezken ve doğalgaz fiyatlarında beklenen %10'luk indirim açıklandı. Kasım ayının ortalarında kadar global doğal gaz fiyatlarında %9.43'lük, ham petrol fiyatlarında %5.60'lık azalış görüldü. Goldman Sachs'ın Kasım ayında yayınladığı raporda, OPEC üyesi ülkelerin Eylül ayında açıkladıkları üretimin sınırlanması, azaltılması konusundaki görüş birliğini hayata geçirmek konusunda şu ana kadar adım atmadıklarına işaret ederek, 2017'nin ilk çeyreğinde global pazarda petrol arz fazlasının devam etmesini beklediğini bildirdi. 2017 ilk çeyrekte global pazarda 700 bin varil/gün seviyesinde arz fazlası oluşacağını tahmin eden Goldman Sachs, OPEC'in 2017'nin ilk yarısında üretimi 33 milyon varil/gün, Rusya'nın ise 11.6 milyon varil/gün seviyesinde dondurması halinde ise yılın 2. yarısında piyasada açık oluşacağını öngördüklerini vurguladı. Goldman Sachs, temel senaryolarının gerçekleşmesi halinde 2017 2. çeyrekten itibaren piyasada stok seviyelerinin normalleşmeye başlayacağını belirterek 2017 Q1 ve Q2 için fiyat tahminlerini 45 ve 50 dolar/varilden 55 dolar/varile yükseltti. Q3 ve Q4 için fiyat tahminlerini ise 2017'nin ilk yarısında fiyatlardaki yükselişe yanıt olarak ABD ve OPEC'ten gelecek üretim artışlarını öngörerek 55 ve 60 dolar/varilden 50 dolar/varile indirdi.

Döviz Kurları:
Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), Kasım tarihli Beklenti Anketine göre 2016 yıl sonu döviz kuru (ABD Doları/TL) beklentisi bir önceki anket döneminde 3.12 TL iken, bu anket döneminde 3.34 TL'ye yükselmiştir. 12 ay sonrası döviz kuru beklentisi ise aynı anket dönemlerinde sırasıyla 3.26 TL ve 3.50 TL olarak gerçekleşmiştir. Global tahminlere baktığımızda; HSBC kasım ayı raporunda, ABD'de başkan seçilen Trump'ın gelişmekte olan ülke para birimleri için yeni zorluklar yaratacağı belirtildi. HSBC, 2016 ve 2017 yıl sonları için daha önce sırasıyla 2.95 ve 2.85 olan dolar/TL kuru tahminlerini, 3.25 ve 3.60 seviyesine çekerken; Commerbank uzun vadeli bir bakış olarak 2017 Q3 sonunda dolar kuru tahmini 3.60 olarak duyurdu.

Diğer Emtialar ve Haberler:
SunSirs tarafından izlenen verilere göre Kasım ayının ikinci haftasında fiyatı yükselen bazı emtialar; Doğal Kauçuk %6.90, PA6 %5.45, PTFE %4.50, Kurşun(külçe) %4.23, PET %2.90, PVC %1.69 ve fiyatı düşen bazı emtialar; Alüminyum(külçe) %7.65, Bakır(Elektrolitik) %5.14, Kalay(Külçe) %3.19, Demir Cevheri %2.72, Vidalı Çelik %1.70, Sıcak Haddelenmiş Rulo %1.46, Soğuk Haddelenmiş Rulo %1.39. İSKİ tarafından Kasım ayında işyerleri tüm kullanımlar için su fiyatları %1.32'lik artış ile 9.96 TL/m3 oldu. Bu şekilde 2016 yılındaki artış %6.07 olarak gerçekleşti.

Yurtiçi Fiyat ve Maliyet Endeksleri:
Üreticilerin ürün fiyat değişimlerini izleyerek tedarikçilerimizin maliyetlerinde fikir edinebileceğimiz fiyat ve maliyet endeksleri aşağıda verilmiştir : Tedarikçilerimizin maliyetlerinin artışı hakkında bize fikir veren göstergelerden biri olan Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE), 2016 yılı Ekim ayında bir önceki aya göre %0,84 artış, bir önceki yılın Aralık ayına göre %4,66 artış, bir önceki yılın aynı ayına göre %2,84 artış ve on iki aylık ortalamalara göre %3,83 artış gösterdi. Bir önceki aya göre endekslerin en fazla artış; %9,83 ile kok ve rafine petrol ürünleri, %2,87 ile ham petrol ve doğal gaz ve %2,21 ile ana metaller alt sektörlerinde gerçekleşti. Buna karşılık diğer mamul eşyalar %2,89, gıda ürünleri %0,43, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme %0,31 ile bir ay önceye göre endekslerin en fazla düştüğü alt sektörler oldu. Ülke sınırları içinde üretimi yapılarak yurt dışına ihraç edilen malların üretici fiyatlarındaki değişimi ölçen yurt dışı üretici fiyat endeksi (YD-ÜFE), 2016 yılı Ekim ayında bir önceki aya göre %2,82, bir önceki yılın Aralık ayına göre %6,53, bir önceki yılın aynı ayına göre %2,80 ve on iki aylık ortalamalara göre %5,89 artış gösterdi. Sanayinin iki sektörünün bir önceki aya göre değişimleri; madencilik ve taşocakçılığı sektöründe %0,35, imalat sanayi sektöründe ise %2,88 artış olarak gerçekleşti. Bir önceki aya göre endekslerin en fazla artış gösterdiği alt sektörler; %12,75 ile kok ve rafine petrol ürünleri, %8,84 ile bilgisayarlar ile elektronik ve optik ürünler, %5,29 ile kağıt ve kağıt ürünleri alt sektörlerinde gerçekleşti. Buna karşılık metal cevherleri %1,17 ile bir önceki aya göre endekslerin en fazla düşüş gösterdiği alt sektör oldu. TCMB Kasım ayı beklenti anketine göre cari yıl sonu TÜFE beklentisi %7.81'den, %7.80'e geriledi.

Nissan ve Mitsubishi Ortaklığı Gerçekleşti

Nissan Motor Co Ltd. (Nissan) ve Mitsubishi Motors Corporation (MMC) tarafından Mayıs 2016'da duyurulan satın alma süreci tamamlandı. Nissan %34 hissesini satın alarak Mitsubishi'nin en büyük hissedarı oldu.

Yapılan ortaklıkla birlikte MMC, Nissan ile Renault ortaklığının bir parçası haline geliyor. MMC'nin de katılmasıyla ortaklık 2016 yılında gerçekleştireceği 10 milyon adetlik satış performansıyla dünyanın en büyük üçüncü otomotiv grubu olacak.

Nissan CEO'su ve Başkan'ı Carlos Ghosn Nissan ve MMC'nin gelişmiş ve gelişmekte olan pazarlara yönelik; ortak satın alma, yerelleşme, ortak tesis kullanımı, ticari araç platformu ile teknoloji paylaşımı ve şirketlerin büyümesi noktasında işbirliği yapacaklarını açıkladı. Ghosn sözlerine: "MMC işbirliği ile birlikte Nissan'ın 2017 için hedeflediği 24 milyar Yen 2018 yılında 60 milyar Yen seviyelerine çıkacak" diyerek devam etti.

Nissan CEO'su ve Başkan'ı Carlos Ghosn: "Nissan, Mitsubishi Motors ve Renault gibi üç önemli markadan oluşan birliktelik küresel otomobil üretimi anlamında tamamen yeni bir güç oluşması anlamına geliyor. Bu güç gerek ekonomisi, gerek hacmi, gerek teknolojisi ve gerekse de üretim imkanlarıyla aynı zamanda dünyanın en büyük otomotiv gruplarından birini oluşturuyor. Bu ise dünyanın farklı coğrafyalarına ve pazarlarına yönelik farklı segmentlerden ürünler sunulabilmesi anlamına geliyor. Bu anlaşma sadece bir atılım hamlesi olmakla kalmıyor, aynı zamanda hem Nissan hem de Mitsubishi Motors için ciddi bir kazanım teşkil ediyor. Otomotiv endüstrisi içinde son derece dinamik yeni bir güç anlamına gelen bu ortaklık beraberinde yoğun bir işbirliği ve sinerjiyi getirecek. MMC'nin en yüksek hissedarı olarak markanın değerlerine ve geçmişine saygı duyarak hareket edecek ve büyümeye yönelik tüm atılımlarını destekliyor olacağız. Tüm zorluklarda onları desteklemekle kalmayacak, aynı zamanda her geçen gün genişleyen ailemizin en yeni üyesi olarak her zaman yanlarında olacağız" dedi.

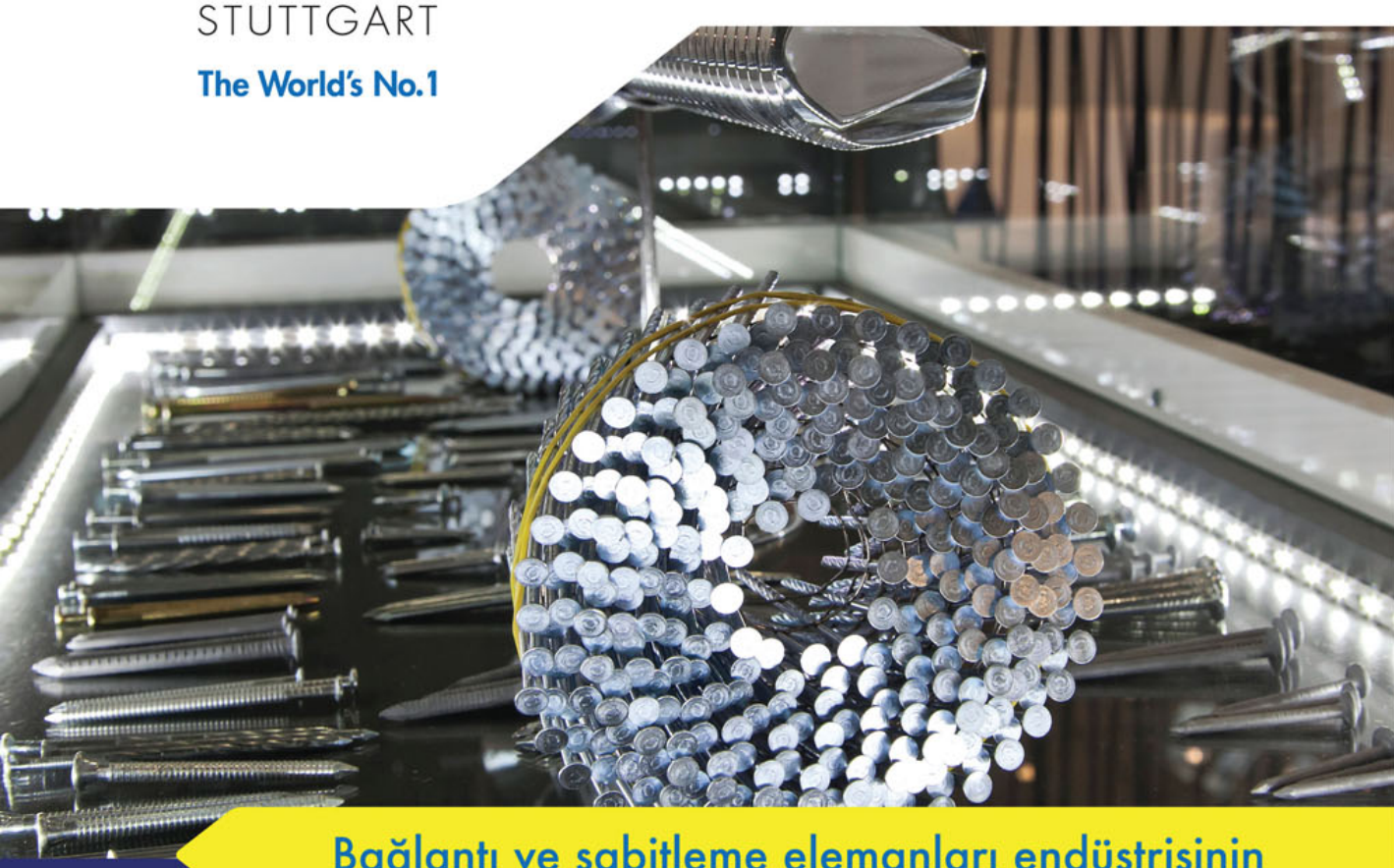
Nissan Motor Company Hakkında:
Merkezi Japonya'nın Yokohama kentinde bulunan Nissan Motor Co. Ltd. Japonya'nın en büyük ikinci otomotiv şirketidir. Renault-Nissan İttifakı'nın bir parçası olan ve dünya genelinde 244 bin 500'den fazla çalışanı bulunan Nissan, 2015 yılı içinde 5.42 milyon araç satış gerçekleştirip, 12.23 trilyon Japon Yeni (109,8 milyar dolar) gelir elde etti. Nissan, Infiniti ve Datsun markaları altında altmıştan fazla modelden oluşan zengin bir ürün yelpazesine sahip olan Nissan Motor Co. Ltd. sıfır emisyonlu mobilite konusunda da dünya lideri konumundadır. Nissan'ın bu alandaki dominant modeli LEAF dünyanın geniş kitlelere yönelik tamamen elektrikli ilk araç olma özelliğini taşıyor. LEAF aynı zamanda sıfır emisyonlu araç segmentinde sahip olduğu yaklaşık yüzde 50 pazar payıyla tarihin en çok satılan elektrikli modeli unvanına sahiptir.

Mitsubishi Motors Corporation Hakkında:
Japon otomobil üreticisi MMC ağırlıklı olarak Asya pazarına yönelik hafif kamyon segmentinde sunduğu güçlü ürünlerle öne çıkıyor. Şirket

ilk seri üretim elektrikli aracını 2009 yılında lanse ederken, bunu 2013 yılında plug-in hybrid özelliğine sahip elektrikli crossover modeli takip etti. Bünyesinde 30.000 kişi çalıştıran MMC global pazarlarda faaliyet gösterirken Japonya, Tayland, Çin, Filipinler ve Rusya'da üretim tesisleri bulunuyor. Markanın büyümesinde Pajero Sport, Triton ve Outlander gibi modeller önemli bir rol üstlenirken şirket 2015 mali yılında 1.048.000 adet araç satışı gerçekleştirdi. MMC'nin 2015 mali yılındaki net satış ve net geliri 2,267.8 milyar Yen ve 89,1 milyar Yen olarak gerçekleşti. MMC Tokyo Borsası'nda işlem görmekte.

FASTENER FAIR
STUTTGART
The World's No.1

7. Uluslararası Bağlantı ve Sabitleme Elemanları Endüstrisi Fuarı



Bağlantı ve sabitleme elemanları endüstrisinin en büyük uluslararası pazarını ziyaret edin

- Endüstriyel bağlantı ve sabitleme elemanları
- İnşaat sabitleme elemanları
- Montaj ve kurulum sistemleri
- Bağlantı elemanları imalat teknolojisi
- Depolama, dağıtım, fabrika ekipmanları
- Bilişim, iletişim ve hizmetler

28 - 30 Mart 2017 | Messe Stuttgart, Almanya

MACK BROOKS exhibitions

www.fastenerfair.com/stuttgart

automechanika
ISTANBUL

6 – 9. 4. 2017

Türkiye'nin Lider Uluslararası Otomotiv Endüstrisi Fuarı

Turkey's leading international trade fair for the automotive service industry targeting trade visitors from Turkey, Eastern Europe, Asia and North Africa

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi
TÜYAP Fair Convention and Congress Center
Istanbul / Turkey

www.automechanika.com.tr

messe frankfurt

Deutsche Messe

Destekleyenler / Supporters

KOSGEB · OİB · NYPG · taySAD

/automechanikatr
/automechanikaistanbul
/automechanikatr
Automechanika Istanbul
Automechanika Istanbul

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174

KAPASİTEMİZ VE KABİLİYETLERİMİZ

- Avrupa'nın en güçlü Test cihazıyla 100 mm çapa kadar civata ve somunlara Çekme Testi imkanı,
- Türkiye'nin ISO EN 17025'e göre sektörün ilk Akredite Belgeli Test Laboratuvarı,
- Türkiye'nin Civata-Somun Sektörünün M64 çapa kadar en büyük sürtünme katsayısı tespit cihazı,
- 10.9 – 12.9 Civatalarda Hidrojen Kırılganlığı Riski Yaratmayan Patentli Sıcak Daldırma Galvaniz imkanı,
- Sıfıraltı – 150˚C 'ye kadar düşük sıcaklıklarda Charpi (Çentik Darbe)Testi imkanı.

BERDAN CİVATA SAN A.Ş

BAĞLANTI ELEMANLARINDA ÇÖZÜM ORTAĞI

İZMİT KÖRFEZ GEÇİŞ KÖPRÜSÜ
10 m boyda 780 kg ağırlığında ankraj, cıvata ve somunları ürettik

RÜZGAR ENERJİ SANTRALLERİ
10.9 kalite Ankraj Saplamaları, Kule ve Kanat Bağlantı Civataları

ANAMUR - KIBRIS BARIŞ SUYU PROJESİ
Denizin 250 m altından 80 km uzunluğundaki borularının tüm bağlantı elemanlarını ürettik. Onları tuz püskürtme testine 6500 saat (150 yıl) korozyona dayanacak şekilde kapladık.

En Büyük Civata Somun Saplama ve Ankrajların Türkiye'deki Üreticisi

BERDAN CIVATA

SOMUN MAKİNA Yedek Parça San. ve Tic. A.Ş. Tarsus/TÜRKİYE

www.berdancivata.com
info@berdancivata.com